

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTÉ DE DROIT.

DES ASSOCIATIONS

DE VENTE DU VIN

DANS LE MIDI DE LA FRANCE

COOPÉRATIVES ET TRUSTS

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le mardi 10 décembre 1907, à 2 h. 1/2

PAR

EDOUARD CASTELNAU

Président : M. GIDE.

Suffragants : { MM. JAY, professeur.
F. FAURE, professeur.

PARIS

LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ARTHUR ROUSSEAU, ÉDITEUR

14, RUE SOUFFLOT, 14

1907

THÈSE

POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTÉ DE DROIT

DES ASSOCIATIONS

DE VENTE DU VIN

DANS LE MIDI DE LA FRANCE

COOPÉRATIVES ET TRUSTS

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu le mardi 10 décembre 1907, à 2 h. 1/2

PAR

EDOUARD CASTELNAU

Président : M. GIDE.

Suffragants : { MM. JAY, professeur.
F. FAURE, professeur.



PARIS

LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ARTHUR ROUSSEAU, ÉDITEUR

14, RUE SOUFFLOT, 14

1907

Digitized by the Internet Archive
in 2026

DES ASSOCIATIONS

DE VENTE DU VIN

DANS LE MIDI DE LA FRANCE

COOPÉRATIVES ET TRUSTS

INTRODUCTION

Trop longtemps les viticulteurs méridionaux ont attendu des pouvoirs publics le remède à la crise dont ils souffrent ; trop longtemps ils ont espéré qu'une mesure législative pourrait faire disparaître les causes de cette crise et leur rendre la prospérité.

Ce n'est pas pourtant que ces mesures aient fait défaut. Toutes, elles avaient pour but d'empêcher la fabrication des vins artificiels et particulièrement des vins de sucre, cause principale, pour les viticulteurs, sinon la seule, de la crise actuelle. C'est ainsi qu'une loi du 6 avril 1897 prohiba la fabrication des vins de marc et des vins de sucre et tarit la production des vins de raisins secs, en les écrasant de droits. En 1900, en vue d'empêcher cette fabrication des vins de sucre, sur la-

quelle la loi de 1897 n'avait eu aucun effet, on restreignit le système de la détaxe des sucres ; chaque propriétaire ne pouvait employer du sucre détaxé que pour sa consommation personnelle. Une loi du 28 janvier 1903, toujours dans le même but, décida que les viticulteurs ne pourront jamais détenir plus de 50 kilogs de sucre. En 1904, une loi réprima la fraude des acquits fictifs (1), en décidant qu'ils devront être visés en route. Une loi de 1905, enfin, décida que la régie pouvait entrer chez les viticulteurs, pour savoir s'ils n'avaient pas plus de 50 kilogs de sucre, et soumit les commerçants de Paris à l'entrepôt.

Ces lois n'ont eu aucun effet. De même la mesure législative rétablissant le privilège des bouilleurs de cru, réclamée par les viticulteurs, n'a pas eu plus d'effet que celle qui, quelques années avant, sur la demande des mêmes viticulteurs, avait aboli ce privilège.

Le Parlement, en juillet 1907, a consenti à ajouter une nouvelle loi à cette longue liste, sans d'ailleurs paraître attacher une grande confiance au nouvel instrument de répression qu'il forgeait. Il est, en effet, fort probable que la loi du 4 juillet 1907 n'aura pas plus d'effets que celles qui l'ont précédée : sans doute après sa promulgation, une hausse très légère des cours s'est produite. Mais cette hausse ne paraît pas devoir se maintenir, car déjà les cours ont une tendance à baisser.

(1) Le négociant prenait des acquits fictifs pour justifier à la régie la provenance des vins artificiels qu'il pouvait avoir en cave.

De ces constatations trop souvent répétées, il faut donc tirer cette conclusion qu'une mesure législative ne peut avoir qu'une action insignifiante sur la crise viticole, et que, si les viticulteurs veulent sortir de la situation où ils se trouvent, ils ne doivent compter que sur eux-mêmes. Eux seuls doivent être les propres artisans d'une amélioration de leur sort.

Cette amélioration, c'est en s'associant pour vendre leur vin, qu'ils pourront l'obtenir.

Les services rendus par l'association à l'agriculture sont déjà très considérables. D'une manière générale, elle permet d'abaisser le coût de production. C'est ainsi que, grâce aux syndicats agricoles, les agriculteurs, et particulièrement les viticulteurs, peuvent se procurer à meilleur marché les matières premières dont ils ont besoin. Grâce aux associations de crédit, c'est le capital nécessaire à l'exploitation de leur vigne qu'ils se procurent à meilleur compte. Les sociétés d'assurance mutuelle permettent de limiter l'effet désastreux de certains risques. D'autres associations encore ont rendu de grands services aux viticulteurs : citons les associations syndicales de propriétaires ; les syndicats pour la reconstitution du vignoble, qui se formèrent après la crise phylloxérique ; les sociétés d'agriculture, dont le but est d'enseigner les meilleures méthodes de culture de la vigne, etc.

Toutes ces associations ont pour effet d'abaisser le prix de revient du produit. La vinification et la vente

du vin restent à la charge du propriétaire. N'y aurait-il pas grand intérêt pour les viticulteurs à mettre en commun cette vinification ou surtout cette vente ?

On peut concevoir deux sortes d'associations de vente du vin, qui diffèrent à plusieurs points de vue : une coopérative ou un trust vinicoles.

Une coopérative, c'est une association formée entre quelques propriétaires dans le but de mettre en commun la vente de leurs produits, et d'en retirer ainsi, notamment en organisant la vente directe, un prix plus élevé. Un trust vinicole est une association groupant un grand nombre de viticulteurs, détenant donc la plus grande partie de la production et tâchant ainsi de se rendre maîtresse du marché et d'obtenir un relèvement des cours.

On voit en quoi diffèrent ces deux formes d'association. Les coopératives vinicoles sont des œuvres modestes, généralement formées entre un petit nombre de viticulteurs, le plus souvent même entre les petits propriétaires d'une même localité. Elles ne disposent que d'une petite quantité de vin, de quelques milliers d'hectolitres. Les trusts vinicoles au contraire sont nécessairement des entreprises très vastes. Pour avoir la maîtrise du marché, ils doivent englober la plus grande partie de la production. Un trust des vins du Midi, pour être efficace, devrait avoir pour membres 30 ou 40.000 viticulteurs et disposer d'une quinzaine de millions d'hectolitres de vin, sur les 24 millions que produit la région méridionale.

Une seconde différence vient de ce que, alors que les coopératives sont essentiellement des sociétés de personnes, les trusts vinicoles sont des sociétés d'intérêts. Les coopératives ne doivent être formées qu'entre personnes se connaissant bien et ayant une mutuelle confiance les uns en les autres. Tous les coopérateurs doivent travailler personnellement au succès de l'œuvre. Ce succès sera en raison directe du zèle des associés. Tant vaudront les hommes, tant vaudra l'œuvre. Dans un trust vinicole, au contraire, c'est uniquement leurs produits, non leur activité, que les associés mettent en commun. Ils ne s'occupent pas de la gestion de la société, à moins d'avoir été spécialement désignés pour cette tâche. A ce point de vue là, il y a donc entre les coopératives vinicoles et les trusts, la même différence qu'entre une société en nom collectif et une société anonyme.

Enfin les coopératives vinicoles diffèrent des trusts à un troisième point de vue. Les coopératives cherchent à réaliser un meilleur prix de vente de leur vin, sans obtenir un relèvement des cours. Ce relèvement elles seraient dans l'impossibilité de l'obtenir. Si elles réalisent un meilleur prix, c'est qu'elles se passent de l'intermédiaire, c'est qu'elles vendent directement leur vin au consommateur, ajoutant ainsi au prix que leur aurait payé le commerçant, le bénéfice que celui-ci aurait réalisé ; c'est aussi qu'elles améliorent la qualité de leur vin, qu'elles peuvent créer une marque, etc. C'est au

contraire un relèvement des cours que les trusts cherchent à provoquer. Ils ne peuvent se passer du commerce. L'écoulement direct de leurs millions d'hectolitres serait une opération impossible. Mais ils veulent que le commerce leur paye plus cher le vin qu'il leur achète. Il y a donc, à ce point de vue, une différence essentielle entre ces deux formes d'association.

Nous pourrions en signaler une dernière ; alors que les coopératives existent, alors que certaines d'entre elles sont prospères, les trusts vinicoles n'ont jamais été réalisés. Des projets intéressants ont été soumis aux viticulteurs. Mais aucun n'a reçu le moindre commencement d'exécution.

Nous voudrions étudier successivement ces deux manifestations de l'esprit d'association dans la viticulture méridionale, les coopératives et les trusts vinicoles.

PREMIÈRE PARTIE

DES COOPÉRATIVES VINICOLES

CHAPITRE PREMIER

DES PRINCIPES, DES AVANTAGES ET DES DIFFICULTÉS DE LA COOPÉRATION VINICOLE

§ 1. — Principes de la coopération vinicole.

« Entreprendre une tâche en commun, et partager entre tous les travailleurs qui coopèrent à l'établissement du produit, le bénéfice net résultant de l'entreprise, tel est l'idéal que doit chercher à atteindre toute société coopérative de production. » La définition de M. Coutard (1) s'applique également à la coopération de vente. Le but des coopérateurs, dans une coopérative de vente, sera donc d'unir leurs produits, en même temps que leurs bonnes volontés, afin de pratiquer la vente commune, qui sera plus avantageuse pour eux,

(1) Coutard, *La production coopérative par les associations ouvrières*, thèse Paris, 1900, p. 62.

pour plusieurs raisons, que celle qu'ils eussent faite chacun isolément. La coopération, en un mot, est l'application de l'axiome, banal à force d'être vrai, que « l'union fait la force ».

Mais toutes les sociétés commerciales sont, somme toute, l'application de cet axiome. Ce n'est pas à dire pourtant qu'une société coopérative puisse être confondue avec elles. Qu'est-ce qui la caractérise donc ?

Ce qui la caractérise, c'est qu'elle est, ou doit être, uniquement une société de personnes, non une société d'intérêts, une société de travailleurs non une société de capitalistes. Toutes les sociétés commerciales sont plus ou moins des sociétés d'intérêts. Ce caractère apparaît de toute évidence dans les sociétés anonymes. Mais il est facile de voir que, même celles qui sont appelées précisément « sociétés de personnes », et notamment les sociétés en nom collectif, sont formées entre individus désireux de mettre en commun bien moins leur travail que leurs capitaux. Dans une société coopérative au contraire, c'est leur zèle, leur travail et leur talent, autant que leurs ressources, que les associés mettent en commun. Aussi l'apport de capital qu'ils pourront faire n'aura qu'un rôle secondaire ; il ne sera pas la condition même de la constitution de la société. C'est si vrai que dans les sociétés coopératives, ce capital est presque toujours minime et peut même ne pas exister du tout.

Il résulte de là qu'une société coopérative de produc-

tion ou de vente ne doit être formée qu'entre personnes se connaissant bien et ayant une mutuelle confiance en leurs zèles et leurs talents respectifs. Il faut que tous les associés soient animés du même désir de mener à bien l'œuvre entreprise et du même esprit de solidarité, grâce auquel chacun se consacrera tout entier à son succès, que le mauvais vouloir d'un seul pourrait compromettre.

De ce qu'elle est une association de « travailleurs » résultent pour la coopérative de production plusieurs conséquences, dont la première et la principale est que les bénéfices doivent être partagés uniquement d'après le travail fourni. « Ce qui distingue les sociétés commerciales, dit M. Berget (1), c'est qu'elles ne répartissent leurs bénéfices qu'au prorata des capitaux apportés par les souscripteurs. La considération de la personne, de son travail ou de sa production individuelle n'entre pas en ligne de compte. Il en est autrement dans les sociétés coopératives. Celle-ci peut se servir aussi de capitaux : elle est généralement obligée, comme tous les emprunteurs, de leur payer un intérêt fixe ; mais sa caractéristique, c'est qu'elle ne répartit ses bénéfices qu'au prorata des services personnels de ses membres. » Dans une coopérative de vente de vin, les bénéfices seront répartis proportionnellement aux quantités livrées par chaque associé et non proportionnellement

(1) Berget, *La coopération dans la viticulture européenne*, Lille, 1902, p. 51.

aux capitaux apportés, lors de la constitution de la société, par chacun d'eux.

Du caractère de la société coopérative, résulte, en second lieu, cette conséquence que tous les ouvriers qu'elle peut être appelée à employer, doivent être traités comme des associés, c'est-à-dire doivent participer aux bénéfices. On comprend en effet qu'une société coopérative doive, à certains moments, faire appel à des ouvriers étrangers. Il en sera ainsi dans un moment de presse, où les associés ne pourront suffire à la tâche. Ce sera le cas, pour une société vinicole, au moment des vendanges. Mais, si elle veut rester fidèle aux principes de la coopération, elle devra distribuer à ces salariés une part des bénéfices. Puisque la coopération est une union de travailleurs entre lesquels sont partagés, suivant le travail fourni, les bénéfices de l'entreprise, pourquoi exclure du partage les travailleurs qui ne sont pas membres de la coopérative ? Cette exclusion qui se conçoit dans une société commerciale, où les bénéfices sont répartis suivant les capitaux apportés, serait absolument injustifiable dans une société coopérative. Ce principe coopératif a d'ailleurs été mis en évidence, d'une manière très nette, par le Congrès national et international que les associations ouvrières de production ont tenu en 1900. Le projet de résolution suivant y fut voté (1) : « Une répartition de 25 0/0 au moins sur

(1) Compte rendu du Congrès national et international des associations ouvrières de production, de 1900, p. 165.

les bénéfices sera faite au prorata du salaire ou des appointements à tous les ouvriers, associés, employés ou auxiliaires ». Et le rapporteur ajouta, pour montrer l'importance qu'avait à ses yeux la question : « Ce n'est plus un vœu, ce n'est plus un conseil, c'est une injonction. » Mais cette résolution ne parut pas suffisante, aux congressistes. L'un d'eux fit voter un amendement, d'après lequel « la part des bénéfices attribuée aux associés, employés, auxiliaires ou similaires ne pourra être inférieure à celle donnée en dividende aux actionnaires », parce que « le capital ne doit pas recevoir plus que le travail ». Cette participation des salariés aux bénéfices est donc bien une des conditions essentielles de la coopération.

Remarquons d'ailleurs qu'elle n'a pour but que d'atténuer cet inconvénient, inévitable, mais fâcheux, à savoir que les coopératives doivent employer des salariés. D'après les vrais principes de la coopération, tous les travailleurs devraient être associés. S'il ne peut en pratique en être ainsi, il faut tout au moins que les rangs de la coopérative soient largement ouverts à tous les travailleurs. C'est encore ce qu'exprime un vœu du Congrès de 1900 (1) : « Les associations ouvrières devront, par leurs statuts, faciliter aux ouvriers auxiliaires la possibilité de devenir associés. »

Enfin, de ce que les coopératives sont des associations

(1) Compte rendu cité, p. 166.

de travailleurs, résulte une dernière conséquence, la responsabilité pécuniaire des associés. Les membres d'une coopérative doivent travailler dans la mesure de leurs forces au succès de l'œuvre, que leur participation active peut seule assurer. Or la responsabilité pécuniaire est la condition pratique de cette participation active. « L'attachement du sociétaire à l'entreprise commune est naturellement en raison de l'intérêt qu'il a à son succès. Si celui-ci est faible et limité, son dévouement risque de demeurer assez platonique. Si au contraire la responsabilité éventuelle du sociétaire est illimitée, s'il peut avoir à répondre un jour sur l'ensemble de ses biens présents et à venir, avec tout son avoir, des engagements, des fautes et de l'insuccès de l'association, alors il ne sera généralement pas besoin de stimuler son zèle (1). »

Il faut donc conseiller aux coopératives vinicoles d'inscrire cette responsabilité pécuniaire dans leurs statuts. Mais il faut reconnaître qu'une telle clause peut leur paraître souvent bien lourde, et que beaucoup préfèrent ne pas la stipuler dans l'acte constitutif de leur société.

§ 2. — Des avantages de la coopération vinicole.

On peut concevoir trois formes de coopération vinicole : une coopération vinicole de production, une coopé-

(1) Berget, *ouv. cit.*, p. 49.

ration vinicole de vinification, une coopération vinicole de vente. Dans le premier cas, c'est la culture même de leurs vignes que les viticulteurs mettent en commun, dans le second cas les diverses opérations de vinification et de conservation du vin, dans le troisième enfin la vente seulement de celui-ci.

Pour ce qui est de la coopération vinicole de production, elle est très peu développée dans le Midi de la France. C'est tout au plus si on peut en citer deux exemples dont l'un (1), peu important d'ailleurs, appartient au passé, et dont l'autre (2) est actuellement à l'état d'essai et n'est intéressant qu'à ce titre. Cela tient à ce que, à côté des grands avantages, la coopération de production appliquée à la viticulture se heurte à de grosses difficultés. Ses avantages ne sont pourtant pas négligeables. La culture individuelle est souvent routinière. L'emploi des machines sur une petite parcelle n'est pas possible. De plus le rendement du travail d'un vigneron sur une terre très petite est bien moindre que sur une terre plus vaste. Culture plus savante, et par conséquent plus productive et culture plus économique sont donc bien les deux avantages que retireraient les

(1) Les « petits vignerons de Mudaison (Hérault) ». Quelques habitants de cette commune avaient loué pour quelques années une terre appartenant à la commune. Les débuts furent prospères. Pourtant l'association fut rompue avant la fin du bail.

(2) L'« Emancipatrice paysanne » de Maraussan (Hérault). Nous aurons l'occasion d'en reparler à propos de la coopérative « des Vignerons libres ».

petits viticulteurs à mettre en commun la culture de leurs vignes. Ils auraient grand intérêt à vendre leurs lopins de terre isolés et à acheter une vigne plus grande sur laquelle ils auraient un droit de propriété indivis. Mais ces avantages sont un peu théoriques. Cette coopération se heurte à des difficultés presque insurmontables et notamment à cet individualisme des vignerons dont les effets sont particulièrement sensibles en cette matière. « Le cultivateur propriétaire, dit M. Hubert Valleroux, entend travailler sa terre à sa façon et il lui fait, par ses soins, donner plus que ne semble comporter son mode de travail. Il suffit d'ailleurs de voir combien est arriérée la culture russe : c'est que les terres pour la plus grande partie y sont communes (1). »

Nous ne croyons pas en effet que la coopération de production vinicole ait un avenir quelconque en France. C'est tout le caractère du vigneron français qu'il faudrait changer, pour qu'elle put s'implanter dans nos campagnes (2).

Sans aller jusqu'à mettre en commun la production, les viticulteurs peuvent mettre en commun la vinifica-

(1) Hubert Valleroux, *La coopération*, 1904, p. 198.

(2) L'exemple de l'« Emancipation paysanne » de Maraussan ne contredit nullement cette opinion. Cette coopération constitue en effet, comme nous le verrons, une propriété commune entre ouvriers *non propriétaires*. Ceux-ci n'ont donc pas le choix entre la culture personnelle et la culture commune. Mieux vaut pour eux avoir une propriété indivise que ne pas en avoir du tout. Mais il est fort probable que s'ils avaient à opter, leurs préférences iraient à la propriété personnelle.

tion. Cette coopération de vinification, sans présenter les difficultés de la coopération de production, a encore des avantages considérables pour le petit vigneron ; avantages de deux sortes : elle permet une vinification meilleure et plus économique.

On comprend qu'un petit propriétaire ne puisse faire du bon vin, faute d'une installation suffisante. Il fait généralement fermenter son raisin dans de mauvaises conditions. Il apporte, le dimanche (car la semaine il vendange pour les autres) ses quelques voyages de raisins dans sa cave et les verse dans un tonneau defoncé. Souvent même, quelques jours plus tard, faute d'autre récipient, il verse un nouveau voyage sur ces raisins déjà en fermentation. Comment en sortirait-il un vin de bonne qualité ? Mal fait, ce vin est, de plus, mal conservé. Tous les soins si délicats qu'exige le vin une fois logé, ne peuvent lui être donnés. Et le vigneron a bien des chances pour ne pouvoir livrer à son acheteur qu'un produit de qualité inférieure et de valeur par conséquent minime.

Or « faire du bon vin » aura de plus en plus pour le vigneron une grande importance. En une période de surproduction, le négociant, ayant le choix, n'achète que les vins de bonne qualité ; ou, s'il achète des vins de qualité inférieure, c'est qu'il en donne un prix dérisoirement bas, prix dont l'influence sur les cours des bons vins est considérable et néfaste. L'importance d'une bonne vinification apparaît donc très nettement. Or cette vinification les petits viticulteurs ne peuvent l'ob-

tenir qu'en s'unissant. Ce qu'individuellement ils ne peuvent faire parce qu'ils ne récoltent pas assez de raisins, et parce qu'ils ne peuvent avoir une installation perfectionnée, une association peut le faire ; et nous n'en voulons pour preuve que le développement en Allemagne, dans la vallée de l'Ahr, de la coopération de vinification.

Mais à côté de ce premier avantage, une coopérative de vinification en offrirait un second au petit viticulteur, avantage qui lui serait peut-être plus sensible : c'est à savoir une économie de frais. Ces frais sont en effet relativement bien moindres dans une grande installation que dans une petite. Quelques chiffres, donnés par M. Augé-Laribé (1), nous permettront de nous en rendre compte. M. Augé-Laribé cite d'abord le compte qu'a établi M. Roos dans un article sur les caves coopératives (2), et qui indique avec netteté la supériorité des grandes installations vinicoles. M. Roos compare deux caves destinées à vinifier et à loger l'une 200 hectolitres, l'autre 20.000. Il faut pour la première 300 hectolitres de capacité, 100 pour faire cuver le raisin et 200 pour le logement du vin fait, soit au minimum pour la cuvaïson 33 0/0 de la contenance totale. Pour une cave de 20.000 hectolitres, le rapport des capacités de fermentation à celles de logement n'a pas besoin d'être

(1) Le problème agraire du Socialisme. La viticulture industrielle du Midi de la France, 1907, p. 150 et suiv.

(2) *Bulletin de la Société départementale de l'Herault*, février 1903.

aussi fort. 4.000 hectolitres suffiront, soit 16 0/0 de la contenance totale. Il y aura donc économie sur les foudres, et économie encore plus sensible si on tient compte de ce fait que le prix des petits foudres est relativement plus élevé que celui des grands foudres. Or dans une petite installation, il ne peut y avoir que de petits foudres.

La construction de la cave elle-même sera moins coûteuse relativement pour une grande installation que pour une petite. « Il faudra 50 mètres carrés de surface bâtie pour abriter le matériel d'une cave de 200 hectolitres, soit 0 fr. 25 par hectolitre, tandis que 2000 mètres carrés, soit 0 fr. 10 par hectolitre, suffiront largement pour une cave de 20.000 hectolitres. » Aussi, au total, « une cave de 200 hectolitres (tout compris) ne coûtera pas moins de 4.500 à 5.000 francs. Cent caves semblables 450.000 à 500.000 francs. Une seule cave les remplaçant toutes peut se faire pour 160.000 et au maximum 200.000 francs. Donc dans le premier cas, le vin est grevé de frais d'amortissement de 1.35 à 1.50, dans le second de 0.48 à 0.60 ». Aussi M. Augé-Laribé en conclut-il qu'en somme la vinification en grand assure au récoltant une véritable prime, indépendante des cours au moment de la vente. « Il est difficile d'évaluer la valeur de cette prime. Mais M. Roos ne l'estime pas inférieure à 3 francs par hectolitre dans le cas considéré, c'est-à-dire pour une cave de 20.000 hectolitres comparée à une cave de 200. » Ce chiffre de 3 francs

nous paraît un peu fort. Il n'en est pas moins vrai qu'une coopérative de vinification permettrait à ses membres de réaliser de très sensibles économies sur leurs frais de vinification et de conservation de leurs vins.

Outre ces deux avantages, une vinification meilleure et plus économique, elle en présenterait d'ailleurs d'autres qui ne sont pas négligeables. Obligée de fixer une échelle des prix des raisins suivant leur qualité, pour déterminer la valeur de l'apport de chaque associé, elle réagirait contre cette tendance néfaste qu'a le viticulteur méridional à « pousser à la production », c'est-à-dire à faire produire à sa vigne un vin abondant mais médiocre. Cette recherche de la quantité au détriment de la qualité est la cause principale de la crise actuelle ; par conséquent les services que rendrait une coopérative de vinification, en poussant ses membres à rechercher la qualité, seraient fort grands.

Ajoutons que les associations de vinification pourraient se donner pour but de maintenir une certaine marque ou même de créer un nouveau cru. Cela aurait un grand avantage pour ses membres, car, dès qu'on donne un nom à un vin, on augmente tout de suite sa valeur.

A tous ces points de vue, la coopération de vinification rendrait de très grands services aux petits viticulteurs. Aussi, quoiqu'elle soit encore peu développée dans le Midi, et malgré les difficultés qu'elle rencontre, nous croyons qu'elle a l'avenir pour elle.

Mais la coopération de vinification elle-même peut choquer le caractère individualiste des viticulteurs méridionaux. Elle demande, de plus, certaines conditions particulières, notamment l'apport d'un capital, qui peuvent écartier certains d'entre eux. Aussi ceux-ci préfèrent-ils souvent mettre en commun seulement la vente de leur vin. La coopération de vente est le 3^e degré de la coopération vinicole, celui où le lien coopératif qui unit les associés est le plus lâche ; et c'est pour cette raison sans doute, entre autres, que cette forme de coopération est la plus développée dans le Midi de la France.

Nous n'aurons pas à insister pour montrer les avantages qu'elle présente. Le principal de ces avantages résulte d'une élévation du prix de vente qu'obtient la coopérative, soit en vendant directement son vin aux consommateurs, soit en diminuant seulement le nombre des intermédiaires. L'on a assez dit, et avec raison, combien dans le régime actuel du commerce des vins, ce nombre était excessif (1). Entre le moment où il est retiré de la propriété et celui où il est livré au consommateur, le vin passe au moins par quatre intermédiaires différents. C'est d'abord le courtier qui, au nom du négociant local, fait l'achat. Ce négociant local revend généralement le vin ainsi acheté à un autre négociant

(1) Pour M. Berget « le nombre des personnes qui, à des degrés divers, bénéficient de la revente des vins, s'élève à 500.000 environ, le tiers du nombre total des producteurs ». Berget, *ouv. cité*, p. 92.

établi dans la région où il sera consommé ; et celui-ci le revend encore à un débitant, dont le rôle est de le vendre au détail aux consommateurs. Ce sont donc au moins quatre personnes qui doivent faire un bénéfice sur chaque hectolitre de vin. On voit de quelle charge est grevé celui-ci quand il arrive sur le lieu de consommation. C'est souvent 100 0/0 de sa valeur que prélèvent les intermédiaires (1), ce qui d'ailleurs, vu leur nombre, ne suffit pas pour les enrichir (2). Or l'on comprend combien ce prélèvement, s'il peut être supporté facilement quand le vin est bien vendu, doit paraître lourd une année de mévente. Supprimer cette charge, en supprimant les intermédiaires qui la font peser, doit être alors le but des viticulteurs : tel est précisément l'objet des coopératives de vente du vin.

Remarquons que cette vente directe est particulièrement utile aux petits viticulteurs, parce que, moins facilement que les grands propriétaires, ils peuvent résister aux commerçants. Pressés par le besoin, ils doivent écouler leur récolte dès qu'elle est enfermée, afin de se

(1) C'est ainsi que le vin acheté, en ces années de crise, 2 sous le litre (10 francs l'hectolitre) était vendu couramment 8 sous à Paris. Comme les frais de transport représentent 2 sous par litre au maximum, ce sont bien 4 sous qui étaient prélevés sur ce litre par les intermédiaires.

(2) M. Berget fait remarquer que les intermédiaires « épuisent le producteur à la fois pour deux raisons : en abaissant ses profits jusqu'au-dessous du prix de revient et en diminuant la puissance d'achat des consommateurs par l'exagération des prix de détail ». Berget, *ouv. cité*, p. 26.

procurer l'argent grâce auquel ils pourront cultiver leur vigne ; dans ces conditions, comment ne seraient-ils pas sous la dépendance des intermédiaires ? Et comment ceux-ci n'abuseraient-ils pas de leur situation ? Ils ont donc un intérêt particulièrement pressant à former des coopératives de vente et à se dégager ainsi de la prépondérance du commerce. Ils ont intérêt à organiser la vente directe commune de leurs produits, grâce à laquelle ils toucheront, outre le prix que leur aurait payé l'intermédiaire, le bénéfice qu'aurait réalisé celui-ci.

Les services rendus ainsi par la coopérative sont donc considérables, puisque la question du prix de vente est la question essentielle pour tout producteur. La coopérative en rend d'autres. Elle peut d'abord augmenter la valeur du vin de ses membres, en garantissant sa pureté. Bien que ne s'occupant en rien de la vinification, qui reste à la charge de chaque associé, elle peut se réserver un droit de surveillance ; ou bien les statuts peuvent décider que ne seront acceptés que les vins reconnus naturels et de bonne qualité.

A un autre point de vue, les coopératives vinicoles de vente peuvent rendre de grands services à leurs membres, en organisant un système d'avances d'argent. Il est de toute importance pour le viticulteur d'avoir dès la récolte les fonds nécessaires pour cultiver sa vigne. Mais il lui est souvent très difficile de se procurer cet argent, si ce n'est en vendant sa récolte. Une coo-

pérative peut au contraire, sans grand danger, avancer à ses associés une partie de l'argent auquel ils auraient droit par suite de la vente de leur récolte. Ce prêt garanti par la récolte même, dont la coopérative connaît bien la quantité et la valeur, sera très sûr.

Enfin la coopérative peut fournir à ses membres des matières premières et outils à bon compte, faire leur éducation au point de vue de la culture de la vigne et de la vinification, organiser des mutuelles contre la grêle, des institutions de prévoyance, caisses de secours, etc.

Mais ces avantages, pour réels qu'ils soient, sont indirects. Le grand avantage de la coopération de vente, son but, c'est de permettre aux viticulteurs de réaliser pour leur vin un prix de vente plus élevé et par conséquent un bénéfice plus considérable. Avantage particulièrement sensible, dans une année de crise, où celui-ci est minime, souvent même nul.

§ 3. — Des difficultés de la coopération vinicole.

Nous venons de voir les avantages très grands que présente la coopération vinicole. Il nous faut voir maintenant la contre-partie : les difficultés qu'elle rencontre. Ces difficultés, un simple coup d'œil jeté sur l'état actuel des coopératives vinicoles suffirait à nous les révéler : ces coopératives sont peu développées, sauf quelques exceptions. Il faut donc bien une cause à ce peu

d'expansion. Quelle est-elle ? ou plutôt quelles sont-elles ? Car les difficultés que rencontre la coopération vinicole sont nombreuses et diverses.

Parmi ces difficultés, les unes sont générales : elles font obstacle au développement de la coopération vinicole de quelque forme qu'elle soit ; les autres sont spéciales à la coopération de vinification ou à celle de vente (1).

A. — *Des difficultés que rencontre la coopération vinicole en général.*

La principale de ces difficultés, celle qui explique le mieux le manque de vigueur et surtout le peu d'extension du mouvement coopératif dans le Midi de la France, c'est le caractère individualiste des viticulteurs. On a beaucoup parlé de cet individualisme, et on l'a même peut-être exagéré ; de nombreuses manifestations de l'esprit d'association, depuis les syndicats formés après la crise phylloxérique dans le but de reconstituer le vignoble détruit jusqu'au développement si rapide des syndicats agricoles et des associations de crédit, tendraient à le prouver. Mais enfin, pour avoir été exagéré, cet individualisme n'en existe pas moins. Sa cause est facile à déterminer. Le caractère individualiste du vigneron vient du caractère individualiste de la culture de la

(1) Nous ne parlons pas de la coopération de production, dont il n'existe presque pas d'exemples dans le Midi, et dont nous avons d'ailleurs rapidement indiqué les difficultés.

gne. Le petit propriétaire, qui possède une petite parcelle de terre, la cultive seul, et, d'autre part, est occupé toute l'année par cette culture. Depuis les premiers travaux qu'il lui donne, la dernière récolte enfermée, jusqu'à la prochaine vendange, si longtemps attendue, c'est lui seul qui la soigne, lui seul qui laboure et fertilise son sol, taille les sarments de sa vigne et préserve celle-ci par des soins minutieux, des nombreuses maladies qui la menacent. Il est l'infatigable artisan de la prospérité de son petit clos. Aussi avec quelle joie voit-il sortir les premiers bourgeons ; si la nuit a été froide, avec quelle crainte va-t-il voir, dès l'aube, si la gelée ne les a pas détruits ! Et plus tard ce sont les grappes, ses grappes qui se forment, ce sont les grains qui se colorent, s'arrondissent, gonflés de jus, mûrissent. — Comment un tel cultivateur ne serait-il pas individualiste ? Le viticulteur l'est donc très naturellement, et cet individualisme est bien un très redoutable obstacle à la coopération vinicole en général.

Un second obstacle, c'est le manque d'initiative et de persévérance des paysans méridionaux. Voilà un côté de leur caractère qui a souvent, lui aussi, été mis en lumière. Le paysan est routinier. L'idée de modifier ses habitudes lui est particulièrement pénible, même si cette modification doit être un progrès. Aussi comprend-on combien les propositions de former des coopératives doivent avoir peu de succès parmi eux. Il faut qu'ils soient poussés par le besoin, pour qu'ils se décident à

entreprendre une telle œuvre. La coopération est pour eux la dernière planche de salut, le suprême remède à la crise dont ils souffrent. L'histoire de toutes les coopératives vinicoles est là pour l'apprendre, à commencer par celles de la vallée de l'Ahr, qui ne se sont fondées qu'après plusieurs années de misère.

Mais le petit vigneron méridional ne manque pas seulement d'initiative ; il manque aussi de persévérance ; or voilà un défaut particulièrement grave chez les membres d'une coopérative vinicole. La coopération vinicole doit être une œuvre suivie, une œuvre de patience. Les viticulteurs estiment trop au contraire que c'est un instrument dont on doit se servir quand les conditions économiques sont mauvaises, puis que l'on peut abandonner quand la prospérité revient. Ainsi comprise, la coopération est vouée à un échec fatal. Les débuts d'une coopérative sont presque toujours difficiles. Sans grandes ressources, sans connaissance du marché, sans clients, les obstacles qu'elle rencontre sont multiples. Il faut donc les vaincre. Mais les associés le feront-ils ? Trop souvent ces difficultés les découragent, et ils préfèrent renoncer à leur œuvre qu'avoir à attendre, longtemps peut-être, les bienfaits qui peuvent en résulter.

Aussi, quand le manque d'initiative des viticulteurs ne les a pas empêchés de former une coopérative, bien souvent leur manque de persévérance les empêche de la soutenir.

Mais ce n'est pas tout. Le caractère des populations vigneronnes est la source d'autres difficultés encore. Nous voulons parler de l'importance qu'ont, dans les villages méridionaux, les questions personnelles, politiques et religieuses : « Les passions sont vives dans le Midi, dit M. Augé-Laribé (1), il est difficile d'assurer complètement la neutralité politique ou religieuse des associations et les questions personnelles ont tôt fait de les désorganiser. Des œuvres sociales excellentes n'ont pu durer, parce qu'elles étaient dirigées par des catholiques ou des protestants, parce qu'elles étaient ou n'étaient pas suffisamment démocratiques... Quand l'esprit de parti est aussi ardent et sectaire, il devient impossible de faire prospérer de grandes associations ; il n'y a plus que de petits groupements isolés et incapables d'agir. » Quelle chance de constituer une coopérative entre des éléments si divisés peuvent avoir les gens de bonne volonté ; et s'ils arrivent à la former, n'auront-ils pas à craindre que les rivalités de ses membres l'empêcheront de fonctionner ?

Nous avons peut-être un peu exagéré ces sentiments de division qui animent les viticulteurs méridionaux (2). Du moins devons-nous reconnaître qu'ils ne se rencontrent pas au même degré dans tous les villages. Mais il

(1) Augé-Laribé, *Le problème agraire et le socialisme. La viticulture industrielle du Midi de la France* (1907), p. 210.

(2) Les meetings qu'ils ont tenus aux mois de mai et de juin derniers, prouvent suffisamment qu'ils sont capables de s'unir, quand ils estiment que l'union leur est nécessaire.

est bien certain que dans bien des endroits ils sont la cause de l'insuccès de coopératives qui ont tenté de s'y constituer.

Enfin un dernier obstacle empêche ou retarde le développement de la coopération vinicole : le manque de dirigeants, ou leur inexpérience. A la tête de toute association, et particulièrement à la tête d'une association de viticulteurs, il faut un chef. Pour former une coopérative, un homme est nécessaire qui groupe les bonnes volontés, convainc les réfractaires, entraîne les hésitants et stimule le zèle de tous. Or cet homme qui prendra l'initiative de la constitution de la société, et qui, une fois qu'elle sera formée, la dirigera, est particulièrement difficile à trouver dans un milieu de viticulteurs. Il faut qu'il soit petit vigneron lui-même. Les coopératives fondées par un grand propriétaire par esprit de solidarité ne peuvent réussir, car, par suite de la différence des caractères et des positions sociales, il y aura manque de confiance entre le chef et les coopérateurs. Mais, d'un autre côté, trouvera-t-on un petit viticulteur capable de se mettre à la tête d'une coopérative ? Cette place demande certaines qualités et notamment une expérience commerciale indispensable. Ce qui a fait en grande partie le succès de la coopérative maraussannaise, c'est qu'elle a eu ce promoteur et ce directeur actif et convaincu. Mais toutes ne l'ont pas. Et voilà une nouvelle difficulté qu'il convient d'ajouter à toutes celles que nous avons vues.

B. — *Des difficultés spéciales à la coopération
de vinification et à celle de vente.*

Les coopératives de vinification et celles de vente du vin se heurtent à d'autres obstacles, qui sont spéciaux à chacune d'elles.

C'est, en premier lieu, pour les coopératives de vinification, la répugnance qu'éprouve le viticulteur à mêler ses raisins à ceux de ses voisins. Il trouve un véritable plaisir à faire lui-même son vin. « C'est le couronnement et la récompense d'une année de labeur, dit M. Gide (1), et c'est avec un respect religieux que le propriétaire déguste, dans une tasse d'argent, le vin de sa première cuvée. » Mais quel plaisir éprouverait-il à déguster un vin anonyme, le vin de l'association, qui ne serait pas son œuvre ?

Une difficulté d'un autre genre résulte, pour les coopératives de vinification, de la nécessité d'estimer exactement la valeur des raisins apportés par chaque associé à la cuve commune, afin de déterminer la part à laquelle celui-ci aura droit dans la répartition du produit de la vente du vin. Cette valeur varie beaucoup, puisqu'elle est faite d'éléments multiples, la richesse en alcool, la maturité, la qualité du cépage producteur, etc... Le premier élément est le plus important, puisque le commerce a pris l'habitude, ces dernières an-

(1) Ch. Gide, La crise du vin en France et les associations de vinification. *Revue d'économie politique*, 1904.

nées, d'acheter les vins à tant le degré. Mais la coopérative devra tenir compte aussi des autres : des raisins produits par un cépage fin, comme le cinsaut ou le carignan, ont plus de valeur que des raisins produits par un plan d'aramon. Il faudra donc donner un coefficient à ces divers éléments. C'est une opération qui peut être très délicate. S'il est relativement facile d'évaluer la richesse glucométrique des moûts, il peut l'être beaucoup moins d'évaluer les autres éléments. Cette estimation peut être la source de contestations nombreuses, les viticulteurs ayant une tendance à croire leurs raisins supérieurs à ceux des voisins (1).

Enfin la constitution d'une coopérative de vinification se heurte à une dernière difficulté, à savoir l'élévation des frais d'installation et la nécessité par conséquent de réunir un capital relativement important. Si modestes que soient ses débuts, il lui est indispensable d'avoir quelques cuves pour faire fermenter ses raisins et quelques foudres pour conserver son vin. Elle ne pourra pas non plus se passer d'un pressoir, d'une pompe et de quelques autres instruments. Or elle ne trouvera chez ses membres ni les cuves, ni les foudres qui lui sont nécessaires, puisque, si ceux-ci se sont associés, c'est précisément parce qu'ils ne possédaient

(1) Nous devons reconnaître pourtant que cette difficulté est moins grave pour une toute petite coopérative formée entre les propriétaires d'une même localité, produisant par conséquent des raisins de qualité à peu près égale.

pas ces cuves ni ces foudres en état suffisant. La constitution d'une coopérative de vinification entraîne donc des frais qui peuvent peser lourdement sur le budget d'un petit vigneron. D'autant plus lourdement que celui-ci aura déjà une installation, très sommaire sans doute et tout à fait insuffisante, mais dont il se contentera souvent, faute de connaître les avantages d'une installation meilleure. L'on comprend donc que cette nécessité d'apporter un petit capital puisse paraître une lourde charge au petit viticulteur et être la cause de l'échec de la tentative de constitution d'une coopérative.

Toutes ces difficultés sont spéciales à la coopération de vinification. La coopération de vente ne les rencontre pas. Là le viticulteur fait lui-même son vin et le conserve. La vente seule est commune. Or, si individualiste que soit le vigneron, il ne va jusqu'à regretter de ne pas vendre lui-même ses quelques hectolitres. La vinification restant à la charge de l'associé, la seconde difficulté, l'estimation délicate du raisin, ne se présente pas non plus. Quant à la troisième, les frais d'installation, s'ils existent encore, ils sont infiniment moins élevés, et peuvent même être réduits à presque rien.

Est-ce à dire qu'une coopération de vente ne rencontre pas elle aussi certaines difficultés ? Loin de là, et ces difficultés qui lui sont propres (1), ne laissent pas d'être encore très considérables.

(1) Comme en fait toutes les coopératives de vinification sont en

S'il est facile en effet de montrer les avantages de la vente directe, il faut reconnaître qu'en pratique cette vente est souvent très difficile. Elle l'est non seulement pour les viticulteurs isolés, mais aussi pour des coopératives disposant de plusieurs milliers d'hectolitres. Une association de viticulteurs, nouvellement formée, a beaucoup de peine à « se faire des relations », à avoir des clients. Ces relations ne s'acquièrent que lentement. Or le rôle « des relations » dans une maison de commerce est de toute importance. Avoir des relations c'est avoir des acheteurs. Faute de relations, la coopérative peut donc avoir beaucoup de peine à écouler son vin.

Mais, dira-t-on, les coopératives vinicoles de vente doivent avoir des clients tout naturels : les coopératives de consommation. Les unes et les autres poursuivent le même but : se passer de l'intermédiaire. Que les coopératives de consommation achètent aux coopératives de vente, et le problème est résolu.

La solution paraît très simple en effet : tous les fer-vents de la coopération l'ont préconisée ; tous les congrès des associations de production l'ont réclamée. C'est ainsi que le deuxième congrès national des syndicats agricoles tenu à Angers, les 20, 21 et 22 mai 1895, émit le vœu que « les coopératives de consommation s'approvisionnent régulièrement dans les entrepôts des sociétés

même temps coopératives de vente, il est évident qu'elles rencontrent, de ce chef, ces difficultés.

coopératives agricoles, appelés à devenir les docks de l'agriculture nationale ». De même, le congrès des associations ouvrières de production, de 1900, « considérant que la coopération de production doit être la conséquence de la coopération de consommation, invite les sociétés de consommation à s'approvisionner de préférence dans les sociétés coopératives de production ».

Mais il faut reconnaître que ces vœux n'ont jamais été pleinement réalisés. Les coopératives de consommation n'ont pas répondu à l'espoir des coopératives de vente, exception faite pour certaines d'entre elles. Quelles sont les raisons de ce mauvais vouloir des sociétés de consommation ? Remarquons d'abord que celles-ci ne sont pas encore assez développées en France, pour que les débouchés qu'elles pourraient offrir aux coopératives vinicoles soient bien grands. « Les coopératives vinicoles, écrit, dans la *Revue socialiste*, M. Guillemain, partisan convaincu pourtant de la coopération de production (1), poussent un peu trop vivement, étant donnés les débouchés ! Déjà nous avons cinq sociétés vinicoles dans l'Hérault, qui font environ 20.000 hectolitres de vin.... Ces sociétés écouleront difficilement cette année leur récolte dans nos coopératives, quoique leur vin soit garanti pur et qu'il soit excellent. »

Mais, quoi qu'en dise M. Guillemain, les coopératives

(1) Guillemain, *Revue socialiste* d'octobre 1906. Mouvement coopératif. La production agricole et l'action coopérative socialiste.

de consommation pourraient facilement absorber la production des coopératives vinicoles, peu importante encore. Si elles ne le font pas, c'est qu'elles préfèrent généralement acheter leur vin à des négociants. A cela, elles trouvent deux avantages : d'abord, de pouvoir avoir livraison de leur vin au fur et à mesure des demandes de leurs clients. Il est facile, en effet, pour un négociant ayant un entrepôt à Paris, de livrer le vin vendu à la société par petites quantités. C'est beaucoup plus difficile pour une coopérative qui se trouve dans une région très éloignée et qui est obligée de faire ses expéditions par quantités relativement importantes. Un second avantage que trouvent les coopératives urbaines à acheter leur vin à un négociant, c'est que celui-ci leur livre un vin d'un type identique, produit par le mélange de vins de qualités différentes, dont leurs clients ont l'habitude. Une coopérative au contraire, ne vendant que le vin de ses membres, ne peut faire cet habile mélange. Le goût de son vin varie chaque année. Aussi la coopérative de consommation préfère-t-elle les produits du négociant aux siens.

Ajoutons qu'il y a une autre source de divergence entre les coopératives de consommation et celles de vente. Les intérêts des unes, qui achètent, sont opposés à ceux des autres, qui vendent. Le principe coopératif de solidarité ne suffit pas à faire disparaître cet intérêt personnel. « Au point de vue de la vente des vins en particulier, dit M. Berget (1), nous constatons chez les pro-

(1) A. Berget, *La coopération dans la viticulture européenne*, p. 633.

ducteurs ruraux et les consommateurs des villes, une double aberration. Les premiers croient pouvoir vendre au prix du commerce et les seconds acheter même à meilleur marché que celui-ci. Bref, chacun des groupes prétend souvent absorber à son profit exclusif la rémunération de l'intermédiaire commercial, au lieu de le partager sur des bases équitables. »

A cet antagonisme des intérêts pécuniaires, s'ajoute celui des tendances politiques. D'une manière générale les coopératives urbaines sont socialistes ; les coopératives vinicoles formées entre propriétaires, intéressées par conséquent au maintien de la propriété, ont au contraire un caractère anti-collectiviste. Aussi y a-t-il manque de sympathie entre les deux formes de coopération ; les coopératives de consommation n'ont pas intérêt à favoriser, par leurs achats, le développement des coopératives vinicoles. Ce qui tendrait à prouver l'influence de cette divergence des tendances sociales, sur les relations commerciales des coopératives urbaines et des coopératives vinicoles, c'est le succès qu'a obtenu une coopérative vinicole « les Vignerons libres » de Maraussan, qui a manifesté une tendance très nettement socialiste et collectiviste.

Quoi qu'il en soit, et pour toutes ces raisons, les coopératives de consommation n'ont pas été les clients qu'attendaient les coopératives agricoles ; ce qui rendit très difficile pour celles-ci l'écoulement de leurs produits. C'est là la difficulté essentielle, et presque insurmontable, qu'elles rencontrent.

Une dernière difficulté, vient pour elles de l'hostilité du commerce. Celui-ci ne voit évidemment pas d'un œil satisfait la constitution de sociétés dont le but est de le supprimer. Aussi fait-il tout ce qu'il peut pour nuire au développement de la coopération vinicole. Et dans cette lutte c'est lui qui a les meilleures armes : « Tous les domaines où la coopération rurale pourrait s'étendre sont aujourd'hui accaparés par les intermédiaires... Il faut aux petits viticulteurs, faibles et inexpérimentés, pour échapper à la misère et à l'expropriation ou à la dépendance extrême qui leur équivaient, livrer bataille sur des terrains qui ne leur sont pas familiers, à des adversaires puissants et coalisés qui l'occupent de longue date et s'y sont fortifiés d'une manière formidable » (1). Cette hostilité du commerce rend plus difficile encore, pour les coopératives vinicoles, l'écoulement de leurs produits.

En résumé la coopération, il ne faut pas se le dissimuler, est une œuvre très délicate. Si ses avantages sont très grands, ses difficultés ne le sont pas moins. Il ne faudrait pas pourtant les exagérer. De nombreuses coopératives en ont déjà triomphé. Elles tendront d'ailleurs à disparaître peu à peu. L'esprit d'association se développe parmi les populations rurales et les résultats qu'il a produits sont déjà remarquables. A un autre point de vue, l'éducation coopérative des viticulteurs se

(1) Berget, *ouvr. cité*, p. 29.

fait peu à peu. « On ne s'improvise pas coopérateur » dit très justement M. Berget, mais on peut le devenir. Les viticulteurs associés enfin, acquièrent de plus en plus, par la pratique de la coopération, l'expérience nécessaire à la bonne conduite d'une entreprise commerciale. Le développement progressif de la coopération vinicole nous paraît donc certain.

Il nous faut voir maintenant quel a été, en fait, ce développement, et quel est l'état actuel de la coopération vinicole.

CHAPITRE II

DÉVELOPPEMENT ET ÉTAT ACTUEL DE LA COOPÉRATION VINICOLE DANS LE MIDI DE LA FRANCE.

Si les avantages que présente en tous pays la coopération vinicole sont précieux, ils le sont particulièrement dans le Midi de la France. Pour plusieurs raisons, cette région, plus que toute autre, aurait intérêt à voir se développer les coopératives de vinification et de vente. D'abord, parce que la propriété y est très morcelée. Dans certaines parties du Midi vinicole sans doute, les grandes propriétés sont très nombreuses. Il en est ainsi dans la plaine de Béziers, dans celle de Lunel, en Roussillon (1), en Camargue. Mais d'autres régions sont le domaine presque exclusif de la petite propriété. « Nulle part peut-être la petite propriété ne florit autant que dans le Midi viticole, dit M. Bousquet (2) ; ce sont les petits propriétaires qui forment les villages, et dans l'Hérault, notamment, les villages foisonnent au point

(1) D'après les résultats de l'enquête décennale de 1892, la très petite culture (au-dessous de 1 hectare) comprenait à cette époque 5.400 hectares, la petite culture (de 1 à 10 hectares), 6.900 hect., la moyenne culture (de 10 à 40 hect.), 12.300, la grande culture (au-dessus de 40 hectares), 20.100 hectares. Les propriétés au-dessus de 10 hectares comptaient donc 32.400 hectares, contre 12.300 de petite propriété.

(2) Bousquet, *Le marché des vins*, thèse Paris, 1904.

qu'on ne peut faire 5 kilomètres sans en trouver un. » Dans les régions de grande culture elles-mêmes, l'existence de la grande propriété elle-même n'empêche nullement celle de la petite. Presque tous les *journaliers* employés à l'exploitation d'un grand domaine possèdent une petite vigne qu'ils vont cultiver, leur journée finie, avant de regagner leur village (1). Au reste, si l'on veut se rendre compte du nombre de ces petites exploitations, en même temps que de leur mauvaise organisation, on en a pour preuve le nombre considérable des ventes « sous marc » (2), qui sont traitées pendant les vendanges. Ces ventes sont faites toutes par les petits propriétaires, qui ne possèdent pas de foudres pour conserver leur vin.

Si telle est la situation, on comprend combien particulièrement utile serait pour cette région la coopération vinicole, grâce à laquelle ces petits exploitants pourraient d'abord vinifier dans de meilleures conditions, et surtout ne seraient pas obligés de vendre leur vin immédiatement après la récolte, forcés de subir ainsi les prix de leurs acheteurs.

Elle le serait pour une seconde raison, à savoir parce que nulle autre région de la France ne souffre, plus qu'elle, de la crise actuelle. Le Midi, en effet, après le

(1) Dans beaucoup de localités la journée des journaliers finit à 2 ou 3 heures de l'après-midi, afin de leur permettre justement de cultiver leur vigne.

(2) La vente est « sous marc » quand l'acheteur doit retirer le vin directement de la cuve où les raisins ont fermenté.

désastre de la période phylloxérique, encouragé par les prix élevés qui lui furent alors payés, chercha avant tout à produire le plus de vin possible, sacrifiant la qualité à la quantité. Non seulement l'aramon, plan très productif, fut normalement employé, mais des terres, qui jusqu'alors avaient été considérées comme incultes ou destinées à d'autres cultures, furent plantées en vignes. La production augmenta donc considérablement. Mais cette abondance, en même temps que cette baisse de la qualité des vins, rendait un fléchissement des prix inévitable. On sait comment il se produisit brusquement en 1900, plus considérable relativement pour les vins du Midi que pour ceux des autres régions viticoles françaises, qui avaient eu la sagesse de ne pas augmenter dans de si fortes proportions leur production. Quoi qu'il en soit, le Midi souffre particulièrement de la baisse des cours. Aussi la coopération de vente, qui lui permettrait de réaliser un prix de vente plus élevé, lui rendrait-elle de très grands services.

Pour une dernière raison enfin, cette coopération serait particulièrement utile à la région méridionale : à cause de la mauvaise organisation de son commerce des vins. Les négociants sont trop nombreux dans le Midi, ou plutôt trop nombreuses sont les maisons peu sérieuses, qui se fondent sans grands capitaux dans l'espoir de faire des affaires fructueuses, grâce au bas prix d'achat des vins (1). Nous verrons plus loin que les

(1) Rapprocher ce que dit M. Leenhardt-Pomier sur la transformation

projets de trusts vinicoles ont précisément pour but de permettre aux viticulteurs de se soustraire à la dépendance de ce commerce désorganisé. Pour le moment, on comprend quel intérêt il y aurait pour eux à s'affranchir, grâce à des associations de vente, du joug de cet agent de baisse. C'est ainsi qu'apparaissent pour une troisième raison, les services particulièrement grands que rendrait la coopération à la viticulture méridionale.

Ceci dit, il faut constater que le mouvement coopératif est encore peu développé dans le Midi de la France. Les deux traits qui frappent, quand on l'étudie, sont d'abord la multiplicité autant que l'extrême diversité des tentatives d'association, ensuite le peu de durée de ces tentatives, leur échec après quelques mois ou quelques années d'existence ; en d'autres termes une certaine incohérence en même temps qu'un manque de persévérance de la part des coopérateurs. A ce dernier point de vue les coopérateurs méridionaux auraient de profitables leçons à recevoir de leurs confrères d'Allemagne qui, eux, ont fait preuve de la plus louable per-

du commerce des vins : « Le commerce des vins s'est beaucoup transformé par suite de la reconstitution du vignoble. Il avait autrefois dans ses vastes chais, de larges approvisionnements de vins vieux et nouveaux les plus divers. Aujourd'hui, quoique les maisons de commerce soient 20 ou 30 fois plus nombreuses qu'alors, et qu'il s'en crée jusque dans les moindres villages, les stocks commerciaux sont bien moindres. D'une moyenne de plus de 2.000.000 d'hectolitres, ils se sont réduits, pour l'ensemble du département, à 8 ou 900.000 hectolitres » (*Le vignoble de l'Hérault en 1900*, p. 52).

sévérance, à laquelle ils ont dû le succès de leurs entreprises.

Pour ce qui est du premier caractère du mouvement coopératif méridional, nous ne devons pas trop nous étonner de le rencontrer dans une période de débuts, par conséquent de tâtonnements. Un vaste champ est ouvert à la coopération, que l'on sent devoir être fécond, mais qui est encore inexploré. De nombreux essais, souvent infructueux, sont nécessaires, avant de connaître la forme d'association qui permettra le mieux d'atteindre le but auquel on tend. Aussi voyons-nous les viticulteurs, depuis 1893, chercher à organiser, par des moyens fort divers, la vente commune de leurs produits. Ici ce sont les syndicats agricoles qui cherchent à faciliter l'écoulement des vins de leurs membres. Là ce sont des associations n'ayant pas de caractère coopératif qui organisent la vente directe sur les lieux de consommation éloignés ; c'est ce que fit notamment le « Comité du vin de France » qui se fonda à Montpellier en 1901. Ou bien c'est par la coopération que les viticulteurs cherchent à résoudre le problème de la vente directe et commune. Mais les formes de coopératives qu'ils choisissent sont très diverses ; les unes, formées surtout par de grands propriétaires, sont des entreprises presque exclusivement commerciales ; les autres, constituées entre de petits récoltants, ont au contraire un caractère très nettement coopératif. Ce n'est pas tout d'ailleurs. Les sociétés d'agriculture s'occupent,

elles aussi, du problème ; les municipalités n'y restent pas indifférentes, poussant parfois le zèle jusqu'à construire une cave coopérative communale.

On le voit donc, le mouvement coopératif fut, dans ses débuts du moins, un peu confus. Actuellement, cette confusion tend à disparaître. Certaines tentatives ont été définitivement abandonnées. On voit désormais quel est l'organisme qui est le plus propre à assurer la vente directe et commune des vins : et nous espérons qu'il se dégagera des quelques pages qui vont suivre, cette conclusion que, seules, les coopératives ouvrières, qui respectent vraiment les principes de la coopération, peuvent avoir des résultats profitables et durables pour les viticulteurs.

Le second caractère du développement de la coopération méridionale, le peu de durée des entreprises, est en partie la conséquence du premier. Il n'est pas étonnant que des tentatives faites un peu au hasard, aient eu souvent une existence éphémère. Le caractère même des viticulteurs fut aussi la cause de l'insuccès de nombreuses tentatives. Quoi qu'il en soit, de toutes les associations, coopératives, syndicats, comités pour la vente du vin, qui se fondèrent de 1893 à 1902, aucune, si ce n'est la coopérative « La Moussannaise », n'a eu une existence bien durable. Presque toujours les coopérateurs sont découragés par les premiers obstacles, et, après quelques efforts infructueux pour les vaincre, préfèrent reprendre leur liberté.

Ce caractère lui aussi tend fort heureusement à s'effacer peu à peu. Depuis 1902, notamment, se sont constituées des coopératives qui, mieux organisées, mieux dirigées, composées surtout de coopérateurs plus persévérants et plus convaincus, peuvent se flatter d'avoir rendu de grands services à leurs membres. Telles sont par exemple les coopératives « Les vigneron libes de Maraussan (Hérault) », « l'Avenir social de Maureilhan et Ramejean » (Hérault), la « Cave coopérative de Gaillac » (Tarn), d'autres encore dont nous parlerons en détail plus loin ; la première surtout, dont le succès, depuis 6 ans qu'elle existe, paraît définitivement assuré. Ces exemples ont suscité la création d'autres associations ; et il y a tout lieu de croire, qu'encouragés par eux, les viticulteurs chercheront de plus en plus dans la coopération le remède à la crise dont ils souffrent.

Des associations de formes diverses ont essayé d'organiser, avons-nous dit, la vente commune du vin. Ce furent d'abord des syndicats agricoles et d'autres associations non coopératives, ensuite des coopératives, formées entre grands propriétaires, ayant un caractère commercial assez prononcé, enfin des coopératives ouvrières, formées entre petits récoltants. Nous nous proposons d'étudier successivement ces diverses associations.

§ 1. — L'organisation de la vente directe par les syndicats agricoles et par d'autres associations non coopératives.

Il est tout naturel que les viticulteurs aient d'abord songé à organiser la vente directe au moyen des syndicats agricoles. Ces syndicats avaient l'avantage d'exister. Ils avaient déjà rendu des services appréciables à la viticulture ; ils avaient notamment procuré à bon compte à leurs membres les matières premières nécessaires à l'exploitation de leurs vignes. Pourquoi ne rendraient-ils pas de grands services en organisant la vente comme ils avaient organisé l'achat ? Les viticulteurs cherchèrent donc à utiliser ces organismes. Aussi voyons-nous, dès 1890, les syndicats agricoles chercher à assurer, ou tout au moins à faciliter la vente du vin de leurs membres.

Parfois ils se contentèrent de rapprocher les consommateurs et les producteurs, sans organiser eux-mêmes la vente. Dans ce but, ils créèrent des marchés où étaient exposés les vins des associés. La première tentative fut faite par le *Syndicat des Pyrénées-Orientales*. Il créa en 1890 une bourse des vins. « Les propriétaires, membres du Syndicat, désireux d'écouler leur récolte par son intermédiaire, apportaient les échantillons de leurs caves. Ils avaient soin d'indiquer leurs noms, prénoms, etc... Ces renseignements, on les consignait au Syndicat sur un cahier spécial et on donnait à chaque type, à mesure qu'il arrivait, un numéro spécial ; on enlevait

alors l'étiquette et on mettait le numéro. Il était ainsi présenté au dégustateur. Si celui-ci demandait le prix et des renseignements, on les donnait alors » (1). Malgré la réclame qui fut faite auprès des syndicats la tentative ne donna pas de résultats appréciables. Aucune affaire importante ne fut traitée. Le Syndicat agricole des Pyrénées-Orientales renouvela pourtant sa tentative l'année suivante. Il contribua à faire ouvrir, le 21 octobre 1894, un marché des vins à Perpignan, qui échoua également.

Un second essai fut fait par le *Syndicat de Cournonteral (Hérault)*. Celui-ci organisa le 21 octobre 1894 une foire pour l'exportation des vins de l'Hérault. Dix mille échantillons furent exposés, représentant plus d'un million d'hectolitres de vin. Mais il ne semble pas que la tentative ait obtenu un bien grand succès, car elle ne fut pas renouvelée. De même le *Syndicat professionnel agricole du Gard* organisa à Nîmes un office de dégustation des vins. Il fit même voyager son comptable pour placer ceux du pays. Mais ses efforts restèrent vains. D'autres offices généraux de vente furent constitués par des syndicats agricoles, notamment par l'*Union du Sud-Est*, par celle *des Alpes et de Provence*, mais toujours sans grand succès.

Ainsi ces tentatives de rapprochement des producteurs et des acheteurs échouèrent toutes. Cela peut pa-

(1) Raynal, *La viticulture en Roussillon*, thèse Paris, 1903. . .

raître étonnant, car il semble qu'elles ne dussent avoir que des avantages pour les uns et les autres ; pour les acheteurs surtout, qui pouvaient choisir, au milieu d'un grand nombre d'échantillons, le vin dont ils avaient besoin. La raison de cette indifférence du commerce paraît bien avoir été celle que donne M. Raynal, à savoir l'existence d'un nombre considérable de courtiers. Le négociant, à qui « les courtiers apportent, sans qu'il ait à se déranger, une riche variété d'échantillons où il trouvera toujours le type désiré », s'abstient de fréquenter le marché.

Mais les syndicats agricoles n'ont pas cherché seulement à faciliter la vente du vin de leurs membres, ils ont essayé aussi de l'organiser. Ici le problème était plus délicat. Disons tout de suite qu'il n'a pas été résolu. Les nombreuses tentatives de vente directe que firent les syndicats échouèrent toutes.

Ce sont surtout les syndicats agricoles de l'Hérault qui cherchèrent à vendre eux-mêmes les vins des associés. Celui de *Montagnac* établit un dépôt à Paris, espérant avoir les particuliers pour clients. Celui de *Gignac* et cantons limitrophes organisa la publicité, fit des offres aux sociétés de consommation, chercha des représentants locaux pour la vente à la clientèle bourgeoise ; mais ses efforts furent vains. De même furent vains, ceux que firent le syndicat de *St-Georges d'Orques*, celui de *Tressan* et celui de *Villevayrac* qui certifiaient pourtant l'origine et l'authenticité des vins expédiés. Le

syndicat de *Villeneuve-les-Chanoines en Minerrois*, dans l'Aude, fut un peu plus heureux. Il envoya des échantillons des vins des syndiqués suivant un roulement déterminé par le sort. Il réussit à vendre 400 hectolitres en 1894. Celui de *St-Paul de Fenouillet*, dans les Pyrénées-Orientales, n'écoula que 75 hectolitres en 1893.

Il n'est donc pas besoin d'insister pour montrer que les syndicats agricoles n'arrivèrent pas à organiser la vente du vin de leurs membres. C'est qu'ils n'étaient pas organisés pour cette vente. N'étant que des intermédiaires entre les acheteurs et les vendeurs, et des intermédiaires non responsables, ils n'offraient aux premiers aucune garantie véritable. Quel recours avaient les acheteurs si le vin livré était mauvais, s'il n'était pas conforme à l'échantillon d'après lequel l'affaire avait été faite, ou si même le vin vendu n'était pas livré ? Ils ne pouvaient poursuivre le syndicat, puisqu'il n'avait pas fait la vente en son nom. « Le syndicat, dit M. de Rocquigny (1), ne peut offrir aux acheteurs avec lesquels il traite qu'une garantie morale, insuffisante à assurer leur concours en cas de livraison défectueuse... car le paysan possède une tendance un peu naïve à croire que le syndicat doit lui servir à écouler les produits de qualité inférieure, rebutés par les commerçants, ses acheteurs ordinaires. »

Ajoutons que le syndicat rencontrait d'autres diffi-

(1) De Rocquigny, *Les syndicats agricoles et leur œuvre*, 2^e éd., 1906, p. 177.

cultés. Comment répartir les offres entre ses membres ? car il ne pouvait écouler le vin de tous. Les vins qui devaient être vendus étaient désignés soit par le sort, soit par un système de roulement. Mais, de ce chef, des difficultés étaient à craindre.

Pour toutes ces raisons les syndicats paraissent avoir abandonné ces essais de vente directe. Ils ont reconnu que ce n'était point là leur rôle, qu'un organisme spécial était nécessaire pour une tâche si délicate, et leurs efforts ont tendu à constituer cet organisme. Aussi, depuis 1900, malgré la crise de mévente dont souffre le Midi, il n'y a presque pas d'exemples de tentatives de vente par les syndicats agricoles. A l'heure actuelle, nous ne pouvons citer que le cas du *Syndicat de Tourves (Var)*.

Ce syndicat pratique, depuis 1905, la vente du vin de ses membres. « Le vin des sociétaires est vendu sur échantillons à des négociants de Marseille, à des hôtels, à des particuliers, à des courtiers même du pays, mais toujours pour le compte et sous la responsabilité du vendeur. Les sociétaires apportent au syndicat leurs échantillons quand ils veulent et les retirent de même » (1). Le syndicat est composé de 110 viticulteurs, presque tous petits propriétaires, récoltant de 15 à 300 hectolitres. Un seul de ses membres récolte 1.500 hectolitres. Au total les sociétaires récoltent 7.000 hectolitres.

(1) Lettre personnelle du 3 septembre 1907.

Sur ces 7.000 hectolitres, le syndicat en a écoulé la première année 2.000 et la deuxième — l'année 1906-1907 — près de 4.000, à des prix plus élevés que ceux qu'aurait offerts le commerce local.

Les résultats sont donc encourageants. Aussi le syndicat compte-t-il pratiquer cette année encore la vente commune du vin de ses membres. Il verra dans la suite, s'il y a lieu pour lui de se transformer en coopérative.

Cet exemple de vente par un syndicat agricole est le seul, à notre connaissance.

A côté de ces tentatives faites par des syndicats, il y a lieu d'en signaler rapidement quelques autres faites plus récemment par des associations non coopératives. Là encore les efforts n'ont pas été couronnés de succès.

En janvier 1901, fut constitué à Montpellier le *Comité du vin de France* dont le but était d'ouvrir aux vins du Midi des régions qui ne buvaient jusqu'alors que de la bière ou du cidre. L'énorme production de 1900 obligeait en effet les viticulteurs à chercher des débouchés nouveaux. Les efforts du « Comité du vin de France » eurent d'abord quelques résultats heureux. De nombreux viticulteurs créèrent des débits de vin, dans les départements du nord de la France. Mais le mal vint de ce que ces débits furent trop nombreux et se firent une concurrence qui amena une baisse des prix. Aussi le léger relèvement des cours qui se produisit au début

de l'année 1903-1904 fit définitivement abandonner toutes ces entreprises.

La même année, en juin 1901, fut créé dans l'Aude un grand *Syndicat central des viticulteurs de l'Aude pour la vente du vin*. Son but était de rechercher les mesures grâce auxquelles un relèvement des prix pourrait avoir lieu. Mais cette tentative n'a pas eu de bases bien sérieuses, ni par conséquent de résultats appréciables.

Il n'y a donc pas lieu d'insister ; ces tentatives ne sont pas viables ; les circonstances seules les font naître ; les circonstances les font disparaître.

A un autre point de vue, les municipalités peuvent rendre quelques services aux viticulteurs, soit en encourageant certaines tentatives privées, soit même en construisant elles-mêmes des caves coopératives communales. Mais en réalité elles n'ont pas fait grand'chose. M. Berget signalait, en 1902, la décision qu'avait prise le conseil municipal de Générac (Gard) de construire un cellier communal avec cuves-citernes en ciment pour recevoir les excédents non logés des petits vigneron du pays. Mais cette décision n'a pas été suivie d'effet, nous écrit le président du Syndicat agricole de Générac (1) : « Il n'y a pas de cave coopérative communale à Générac. Nous avons voulu en créer une ; mais l'acte n'a pas suivi l'intention ». Les services rendus par les municipalités sont donc bien maigres. Il faut reconnaî-

(1) Lettre du 41 juin 1907.

tre d'ailleurs que celles-ci ne semblent pas désignées pour construire des caves et organiser la vente. Les questions politiques jouent un trop grand rôle dans les petites communes. Il y aurait trop à craindre que les « mauvais électeurs » fussent exclus du cellier commun, dont l'institution n'aurait pour résultat que d'encourager et de récompenser les amis de la municipalité.

En résumé, nous devons constater l'inefficacité, sauf de rares exceptions, de tous les essais de vente faits tant par les syndicats agricoles que par d'autres associations non coopératives. C'est donc par des associations coopératives que cette vente doit être organisée. Nous avons à étudier maintenant cette organisation.

§ 2. — Des coopératives vinicoles formées entre grands propriétaires.

Avec ces coopératives nous n'entrons pas encore dans le domaine véritable de la coopération. Ces coopératives formées entre grands propriétaires sont des associations mi-commerciales, mi-coopératives. Elles sont coopératives en ce sens que le but de leurs membres est d'unir leurs ressources et leurs récoltes en vue de l'organisation de la vente commune et directe, cette vente étant trop onéreuse, en même temps que trop aléatoire, pour qu'individuellement ils puissent la pratiquer. La société ainsi formée semble donc bien avoir un caractère nettement coopératif. Mais en réalité elle est sur-

tout commerciale. Elle l'est, d'abord, parce que les associés ne travaillent pas personnellement, sauf exception, au succès de l'œuvre. Ils se contentent d'apporter un certain capital et de livrer leur vin, comme il est stipulé dans les statuts, mais ne s'occupent pas eux-mêmes du fonctionnement de la coopérative. Il y a un conseil d'administration et un directeur qui gère effectivement. Il manque donc à la société ce qui est la condition même de la coopération, le travail personnel de chaque membre, sa collaboration effective et ininterrompue. Mais il y a plus. La coopérative a presque toujours une personnalité propre, absolument distincte de celle des sociétaires. Elle achète simplement à un prix fixé par une commission la totalité ou une partie de la récolte de ses membres, qu'elle revend au mieux de ses intérêts. Les bénéfices, si elle en fait, sont répartis, non entre les viticulteurs associés, au prorata de leurs apports, mais entre les actionnaires (1). On voit donc que l'élément coopératif est considérablement réduit dans ces associations.

On pourrait croire tout d'abord que de telles sociétés dussent être très puissantes. Grâce au capital qu'elles

(1) M. Bousquet dit très justement que « ce caractère commercial s'accuse plus nettement encore pour certaines d'entre elles. Parfois les propriétaires se seront associé un négociant qui aura pour mission de vendre leurs produits, qui sera seul chargé de la partie commerciale de l'entreprise et qui partagera dans une certaine proportion les risques et les gains de ces opérations ». *Le marché des vins*, Thèse, Paris, 1904, p. 49.

peuvent avoir, elles devraient organiser très fortement, semble-t-il, la vente directe du vin de leurs membres et procurer ainsi à ceux-ci tous les avantages qui en résultent. Formées entre cultivateurs riches, connaissant bien les conditions économiques du commerce des vins, bien dirigées par conséquent, leur succès devrait être assuré. Il n'en est rien pourtant ; et il est facile d'en voir la raison. De leur double caractère à la fois coopératif et commercial, ne peut résulter que de la faiblesse pour elles.

N'étant pas nettement coopératives, elles n'ont en rien la force très réelle que procure la coopération. Ce qui fait cette force, c'est l'union des bonnes volontés, la coordination des efforts. Si les membres d'une coopérative ont foi en leur œuvre, désirent ardemment son succès et y travaillent personnellement dans la mesure de leurs forces, quelle chance de succès pour elle ! Dans les coopératives que nous étudions, au contraire, rien de tel. La contribution personnelle des associés consiste seulement à livrer son vin et à nommer un conseil d'administration. Mais aucun sociétaire ne travaille personnellement, comme si l'œuvre entreprise était véritablement la sienne. Il est donc bien certain que la société n'aura en rien cette puissance propre aux véritables coopératives.

Elle n'aura pas non plus celle d'une maison de commerce ordinaire. D'abord parce que, quoique composée de grands propriétaires, elle n'a généralement pas un

capital bien important, ou du moins un capital proportionné à l'importance des affaires qu'elle traite. Les viticulteurs qui la fondent ne se soucient pas de mettre de grosses sommes dans cette entreprise, du succès de laquelle ils ne sont nullement certains. Ils ont constitué la société, pour essayer de remédier à la mauvaise situation du marché ; mais, ils entendent que leur perte, si perte il y a, soit limitée. Aussi voyons-nous presque toujours ces sociétés disparaître, quelque temps après leur constitution, tout leur capital étant perdu. Une mauvaise année suffit à l'engloutir. Un commerçant aurait eu au contraire un capital suffisant pour pouvoir continuer ses affaires après une mauvaise année et se rattraper par la suite des pertes qu'il peut avoir subies. A un second point de vue, les associations de grands propriétaires n'ont pas la puissance que peut avoir une maison de commerce : c'est que la gestion de la société y est aux mains d'une personne désintéressée. Alors que dans une maison de commerce, c'est le négociant qui gère lui-même ses affaires, les associés, dans ces coopératives, ne se soucient pas de se charger de cette gestion, occupés qu'ils sont déjà par celle de leur propriété. Ils en chargent donc un directeur. Il manque donc à cette société ce que possède l'autre, le ressort de l'intérêt personnel.

Telles sont donc les raisons qui expliquent le peu de succès de ces entreprises mi-coopératives mi-commerciales. C'est ce que nous allons voir en étudiant les principales d'entre elles.

Bien avant la crise de mévente dont souffre le Midi, dès 1893, les viticulteurs cherchèrent à organiser la vente directe et commune de leur vin. C'est dans ce but que fut constituée à Béziers une société anonyme : *la Société coopérative des viticulteurs du Midi*. Son capital était de 50.000 francs. La société créa une agence générale et un bureau de commande à Paris, espérant trouver sur le marché de la capitale des acheteurs pour ses vins. Mais le succès ne couronna pas ses efforts. Elle fut dissoute au bout d'un an d'existence ; et la raison qu'en donnait un de ses membres à M. Berget (1), montre bien la faiblesse inévitable de ces associations : « Au bout d'une année, la société a été dissoute par suite de la perte de tout son capital. Les agents chargés de la vente avaient livré des vins à des personnes insolvables, qui avaient réussi à abuser de leur bonne foi. »

La même année fut fondée une association analogue, à Montpellier : *l'Association coopérative des viticulteurs français*. Son but était également d'écouler directement le vin de ses membres, principalement sur le marché parisien. La société était constituée par de grands propriétaires du Midi et du Bordelais. Son capital était de 110.000 francs. Elle fonda une succursale à Paris. Mais la tentative ne fut pas heureuse. « On vendit quelque peu de bordeaux et beaucoup de vin de l'Hérault, mais pas assez cependant pour couvrir les frais. Quand le

(1) Berget, *La coopération dans la viticulture européenne*, p. 472.

capital de 110.000 francs fut absorbé, chacun tira de son côté. Pendant les 3 derniers mois les affaires étaient devenues à peu près nulles. »

Ces exemples n'étaient pas encourageants. Aussi de 1893 à 1900, les grands viticulteurs ne constituèrent plus de telles sociétés de vente. Le vin se vendait bien d'ailleurs. Il n'y avait donc pas de raison pour abandonner un système de vente qui permettait de réaliser des prix largement rémunérateurs, pour en pratiquer un autre qui n'était rien moins qu'aléatoire.

Mais les choses changent en 1900. Les cours des vins baissent brusquement. La mévente succède à la prospérité. Les viticulteurs cherchent alors à remédier à cette situation désastreuse en fondant des sociétés de vente. Mais leur échec était fatal. Comment ces associations auraient-elles pu prospérer, en ces années de mévente, alors que de semblables associations avaient échoué, quelques années auparavant, alors que les cours des vins étaient plus élevés ?

Quoi qu'il en soit, nous voyons, dès 1900, de grands viticulteurs s'associer en vue de pratiquer la vente directe de leurs vins. Le 28 février 1900, 127 propriétaires habitant la commune de Bages, dans le Roussillon, fondent une société viticole *Bages-Roussillon*. C'est une société en commandite par actions. Son capital est de 132.000 francs. Elle achète et revend à ses risques et périls les vins récoltés par ses membres. Le gérant de la société eut le tort de vouloir faire trop grand. Il créa

26 entrepôts sur les divers points de la France et notamment dans les grandes villes de bière et de cidre, Lille, Roubaix, Tourcoing, Caen, etc... Les charges qui en résultèrent pour la société furent considérables. Ses bénéfices n'arrivèrent pas à les couvrir. Pourtant, il fut distribué la première année 15 0/0 de dividende aux actionnaires, ce qui pouvait faire croire à la prospérité de la société. « Mais en réalité ce furent des dividendes fictifs, car, quelque temps après, le conseil d'administration, qui n'avait pu se rendre compte suffisamment au jour le jour des opérations de la société, découvrit trop tard pour y remédier les mauvaises opérations et les abus dont s'était rendu coupable le gérant. Aussi, en 1903, au bout de 2 ans et 9 mois d'existence, elle était obligée de déposer son bilan. Son actif était de 64.802,05, son passif de 116.112,50, soit un déficit de 51.310,45, plus 132.000 francs représentant le montant des actions souscrites, soit au total un déficit de près de 200.000 francs » (1).

Un an après la constitution de cette société, en 1901, une autre société de vente fut constituée à Perpignan, par 16 propriétaires du département des Pyrénées-Orientales, sous le nom de « *les Caves du Roussillon*. » Son capital était de 50.000 francs. Elle avait un caractère très nettement et presque exclusivement commercial, puisqu'elle achetait et revendait non seulement

(1) Raynal, *La viticulture en Roussillon*, Thèse Paris, 1903, p. 55.

le vin de ses membres, mais même celui de viticulteurs non associés. C'était le gérant qui faisait les achats, après avis du conseil d'administration, et les ventes, notamment sur le marché parisien. La société obtint d'abord quelques bons résultats. Elle put écouler tout le vin récolté par ses membres en 1901, soit 70.000 hectolitres, en 1902. L'année 1903 fut bonne aussi. Mais la baisse des prix qui se produisit brusquement dans le courant de l'année 1904 l'éprouva et amena sa disparition.

Comme on le voit, aucune de ces tentatives n'a eu de succès bien durable. Nous saisisons encore mieux les causes de leur faiblesse en étudiant plus en détail la plus récente d'entre elles, le « Groupement des vignobles du Bas-Languedoc ». En même temps que la plus récente, ce fut la plus importante et aussi la plus durable. A ces trois points de vue, le « groupement » présente un particulier intérêt pour nous.

Le « groupement des vignobles du Bas-Languedoc ».

Cette société de vente a été constituée le 15 avril 1901 par 37 grands propriétaires de l'Hérault et du Gard. Le règlement général indique très nettement le motif de sa formation. « La suppression des droits d'octroi sur les vins et la réforme du régime des boissons, d'une part, la crise viticole et la perturbation causée au marché des vins, d'autre part, ont créé une situation nouvelle. Il a paru que cette situation nouvelle appelait une

évolution, une transformation progressive du commerce et de la propriété, un rapprochement plus complet de l'une et de l'autre, une juxtaposition, et, pour ainsi dire, une quasi-fusion de leurs intérêts. L'entreprise conçue devait accuser, dès lors, nécessairement un double caractère agricole et commercial. C'est donc, au premier chef, un esprit de solidarité agricole qui a servi de base à la constitution de la société. Celle-ci est essentiellement une association coopérative, avec — comme expression finale, comme moyen d'action caractéristique — une combinaison commerciale ». Ainsi le double caractère, à la fois coopératif et commercial, des coopératives formées par de grands propriétaires, est ici très net.

La société est constituée sous forme de société anonyme. Son capital est de 500.000 francs, divisé en mille actions de 500 francs chacune.

Les associés, propriétaires récoltants, recourent à l'intermédiaire de l'association pour l'écoulement de leur récolte jusqu'à concurrence de 70 hectolitres au minimum et de 140 hectolitres au maximum par action souscrite. Les vins cédés à la société par les sociétaires sont pris en charge par une commission de dégustation, dont les décisions sont souveraines. Dès ce moment, ils perdent leur personnalité et deviennent la propriété de la société. Le propriétaire reçoit un acompte, à titre d'avance, qui ne peut être supérieur au cinquième du prix total de la cession.

Les vins étant ainsi achetés, comment la société les vend-elle ? C'est ici qu'apparaît le côté original de la combinaison. Le groupement s'est associé un grand négociant de Paris, qui, sous certaines conditions, est chargé de l'écoulement des produits. Sa connaissance du marché parisien devait, espérait-on, rendre très facile cet écoulement. Il est bien certain, en effet, que cette organisation, au point de vue commercial, était la meilleure possible.

Sur les bénéfices nets, déduction faite de tous frais et charges, et notamment d'un prélèvement de 15 0/0 pour constituer la réserve légale, 50 0/0 étaient attribués aux associés producteurs, au prorata des quantités en hectolitres prises en charge pour le compte de chacun d'eux, 30 0/0 aux actionnaires, 15 0/0 à l'entreprise commerciale proprement dite, à titre de participation aux bénéfices, 5 0/0 enfin aux parts de fondateurs (1).

Comme on le voit, la constitution de la société était très simple. Son fonctionnement ne l'était pas moins. Il était assuré à Paris par un directeur général, au vignoble par un agent général, placés tous deux sous le contrôle du conseil d'administration. Le premier est chargé de la vente des vins. Le second est chargé de la façon la plus étendue d'assurer le fonctionnement des services commerciaux sur les lieux de production. Il est

(1) Il était créé 1.000 parts de fondateurs attribuées aux premiers souscripteurs à raison d'une part par chaque action souscrite.

la cheville ouvrière de l'entreprise commerciale au vignoble.

Au-dessus de ce directeur et de cet agent, se trouvent comme dans toute société anonyme, le conseil d'administration et l'assemblée générale des actionnaires.

En résumé, le « Groupement des vignobles du Bas-Languedoc », est une société anonyme, qui achète à un prix fixé par une commission une partie du vin de ses membres et le revend pour son propre compte, les bénéfices étant partagés, d'une manière générale, entre les viticulteurs associés proportionnellement au vin qu'ils ont livré, et les actionnaires, proportionnellement au nombre de leurs actions.

Quels résultats obtint-il ?

La situation de la société, le 29 novembre 1902, un an et demi après sa constitution, était plutôt encourageante, si l'on tient compte de l'état déplorable du marché des vins à cette époque.

La société avait pris en charge, au mois d'octobre 1901, 124.138 hectolitres. Mais leur évaluation avait été trop forte. De sorte qu'elle dut écouler son vin sur le marché parisien et sur certains marchés de province, au début de l'année vinicole, à des prix inférieurs de 2 francs en moyenne aux prix de la prise en charge. « Ces réalisations forcées, dit le rapport du conseil d'administration, n'ont pas laissé que d'être très onéreuses ; elles ont laissé un vide que le relèvement ultérieur des cours n'a pas permis de combler. »

Pourtant le premier exercice se solda en équilibre. Le bilan présenté le 30 septembre 1902 était en effet le suivant :

L'actif réalisable se composait de :

Espèces en caisse.	9.554 fr. 20
Effets en portefeuille.	6.710 » 90
Cautionnements déposés	800 »
Créances sur clients solvables	46.497 » 75
Marchandises.	424.831 » 90
Total.	487.994 » 75

La partie amortissable de l'actif comprenait : le matériel et l'outillage : 61.844 fr. 80, les fûts transportés : 33.750 fr., etc.

Au total.	9.9291 » 35
L'ensemble de l'actif social était donc de . .	587.286 fr. 35
Quant au passif, il comprenait :	
Le capital entièrement versé.	500.000 fr. 00
Sommes dues : aux fournisseurs	4.664 » 45
aux banquiers	27.581 » 60
aux comptes de commissions.	11.450 » 70
aux comptes courants.	26.211 » 00
aux frais divers	17.764 » 15
Au total.	587.668 » 90

Donc en définitive une perte insignifiante de 382 fr. 55

La situation ne paraissait donc pas brillante. Si nous avons dit qu'elle était plutôt encourageante, c'est parce que nous tenions compte de la majoration dans l'évaluation des vins pris en charge. Les associés n'avaient réalisé aucun bénéfice, mais ils avaient vendu leur vin

à la société 20 0, 0 plus cher environ que les cours alors pratiqués. La société leur avait donc bien, somme toute, rendu des services très appréciables.

Celle-ci avait vendu dans le courant de cet exercice 96.057 hect. 80 de vin, pour la somme globale de 1.277.680 fr. 85, alors qu'elle avait pris en charge 124.138 hectolitres. Il lui restait donc, à la fin de l'année 1901-1902, une trentaine de mille hectolitres.

Signalons aussi le chiffre très élevé des frais généraux pendant cet exercice. Ce chiffre fut de 124.621 fr. 55. De ce chef, par conséquent, chaque hectolitre vendu était grevé d'une charge de 1 fr. 25 environ, soit $\frac{1}{7}$ de sa valeur. Cette élévation des frais généraux est inévitable dans une entreprise qui se propose d'organiser la vente de plus de 100.000 hectolitres sur des marchés éloignés.

Un autre chiffre montrera encore quels frais considérables de telles sociétés doivent supporter : les frais de transport et de camionnage s'élevèrent à 372.810 fr. 85. Ces frais sont ordinairement supportés par l'acheteur.

Quoi qu'il en soit, la situation de la société n'était pas très mauvaise ; on pouvait, dans tous les cas, espérer qu'elle s'améliorerait facilement.

Elle avait malheureusement un défaut de constitution et ce défaut devait amener sa ruine : le vin des associés était pris en charge, après les vendanges, à un prix fixé par une commission ; c'est-à-dire que la société se comportait, vis-à-vis de ses membres, comme

un véritable commerçant, achetant leur vin à ses risques et périls. Il s'ensuivait qu'elle subissait tous les aléas du commerce ; une mauvaise année devait suffire à faire disparaître tout son capital. Ce danger avait été signalé à l'assemblée générale du 29 novembre 1902.

« Il est clairement apparu, disait le président du conseil d'administration, combien, au point de vue commercial, il est nuisible de se charger tout d'un coup, au lendemain même de la récolte, de la totalité des marchandises nécessaires aux opérations de toute l'année et d'en fixer le prix *ne varietur* — alors qu'en réalité une entreprise commerciale a besoin, pour son libre développement et sa sauvegarde, d'une élasticité complète et de tous les jours, dans tous ses organes à la fois si complexes et si délicats. » Aussi l'assemblée décida-t-elle que les 2/3 seulement du prix du vin seraient payés à l'associé avant la fin de l'année, le troisième tiers n'étant distribué que si l'inventaire approximatif de fin d'année en faisait ressortir la disponibilité.

Le danger était atténué, mais ne disparaissait pas. La société pouvait supporter une légère baisse des cours, une forte baisse devait la ruiner. Cette forte baisse se produisit en 1903.

On sait qu'au début de l'année vinicole 1903-1904 les cours remontèrent brusquement. En octobre et en novembre, les vins atteignirent les prix de 22, 24 et 26 francs l'hectolitre, dans l'Hérault et dans le Gard. La société prit donc en charge à ces prix là les vins de

ses membres. Mais ces prix ne restèrent pas longtemps à ce taux élevé ; ils fléchirent et bientôt même s'effondrèrent ; de sorte que la société revendit, au printemps 1904, 10 à 12 francs les vins qu'elle avait achetés de 22 à 26 francs. Son capital de 500.000 francs sombra donc tout entier, et les actionnaires, peu encouragés à verser un nouveau capital, préférèrent liquider la société.

Plus encore que des autres tentatives que nous avons vues, il se dégage donc de celle-ci cette conclusion que ces coopératives formées par de grands propriétaires dans un but presque exclusivement commercial, ne peuvent pas rendre de bien grands services à leurs membres. Encore le « Groupement des vignobles du Bas-Languedoc » était-il dans les meilleures conditions possibles pour organiser la vente commune, puisque, d'abord, son capital était très élevé, puisqu'ensuite son organisation commerciale était très bonne. Son échec est donc la preuve de l'inefficacité de ces associations.

Cette tentative est la dernière qu'aient faite de grands propriétaires. En face de ces différents échecs, il ont préféré, gardant leur liberté, faire appel, pour l'écoulement de leurs récoltes, aux vieux rouages du commerce des vins.

§ 3. — Des coopératives vinicoles ouvrières.

Nous entrons enfin dans le véritable domaine de la

coopération vinicole, de celle dont nous avons montré les avantages et les difficultés. Nous voudrions voir maintenant quel a été son développement dans le Midi de la France. Ce développement est très intéressant à étudier, moins, il est vrai, à cause de l'importance actuelle de la coopération vinicole, qu'à raison de son importance future, qu'il permet d'espérer.

Les associations que nous avons vues jusqu'ici ne s'occupaient que de la vente du vin. Les coopératives ouvrières sont au contraire associations de vinification en même temps qu'associations de vente. Toutes, ou presque toutes ont leur cave commune ; celles qui ne l'ont pas encore attendent que leurs premiers bénéfices leur permettent de la construire. Il n'y a donc pas lieu de distinguer ces deux formes de coopération. Il suffira d'indiquer, à propos de chaque entreprise, si elle a ou non un cellier commun.

C'est surtout depuis 1900 que la coopération vinicole s'est développée dans la région méridionale. Mais ses débuts remontent plus haut.

A. — *Tentatives antérieures à 1900.*

Nous trouvons quelques tentatives de coopération à partir de 1893. C'est que cette année là, les cours des vins fléchirent brusquement, après être restés élevés pendant de longues années. Cette baisse suffit pour effrayer nombre de petits viticulteurs et les pousser à s'associer. Mais elle ne dura pas longtemps, car, dès

l'année suivante les cours remontaient. Ce relèvement des prix fit disparaître les quelques entreprises que leur baisse avait fait naître.

C'est ainsi que les viticulteurs de Rivesaltes (Pyrénées-Orientales) formèrent une société de vente et de crédit mutuel gratuit « Les vigneron de l'Agly ». Elle vendit les vins récoltés par ses membres autant que possible directement aux consommateurs.

Les viticulteurs du Boulou (Pyrénées-Orientales) formèrent de même une coopérative pour la vente collective des vins de ménage et des vins vieux du Roussillon. Elle eut une succursale à Paris.

La même année un syndicat vinicole fut formé entre les propriétaires récoltants de Vergèze (Gard) et des communes voisines. Il vendit directement à divers syndicats agricoles du Centre et de l'Est, à des sociétés de consommation, à des pensionnats, à des économats.

Mais ces diverses tentatives disparurent dès que les prix remontèrent. Une seule des entreprises coopératives constituées à cette époque survécut. Nous voulons parler de la coopérative la « Moussannaise » formée entre les viticulteurs de la petite ville de Moussan (Aude) pour la vente directe de leurs vins. Comme la « Moussannaise » est encore aujourd'hui une coopérative prospère, nous en parlerons en détail plus loin.

Signalons enfin la tentative que firent en 1897 quelques petits propriétaires, cultivant eux-mêmes leur vignoble, de la commune de Manduel (Gard). Ils s'effor-

cèrent de constituer une société de vente en commun des vins, la « Vigneronne ». Mais leurs efforts restèrent vains. Deux ans plus tard, ils renouvelèrent la tentative. La coopérative fut fondée par dix petits viticulteurs. Elle en comptait 50 en 1900. Quoique ses débuts aient été plutôt encourageants, elle ne tarda pas à disparaître.

En résumé, nous ne rencontrons avant 1900, que des tentatives éphémères, exception faite pourtant pour la « Moussannaise ». Ce n'est que quand ils seront poussés par le besoin, ruinés par la crise, que les viticulteurs songeront sérieusement à constituer des coopératives de vente de leurs vins.

B. — *Mouvement coopératif depuis 1900.*

C'est dans le département de l'Hérault, et plus particulièrement dans l'arrondissement de Béziers, que la coopération vinicole a eu, depuis 1900, l'essor le plus intéressant. Un groupe de cinq ou six coopératives, animées toutes du même esprit, s'est formé dans la région située au nord de cette ville. Ce qui explique le développement de la coopération dans cette région, c'est le succès très net qu'obtint une coopérative fondée en 1901, à Maraussan : « Les vigneronns libres », succès qui a poussé les viticulteurs des villages environnants à former des associations de vente semblables. C'est ainsi qu'étaient fondées des coopératives vinicoles : à Maureilhan, l'« Avenir social de Maureilhan et Ramejean », en 1903, à Puisserguier, « les Petits vigneronns »,

en 1904, à Cébazan, l'« Egalitaire », en 1905, à Bessan enfin, « les Vignerons paysans », en 1906.

Ce qui caractérise ces coopératives, c'est la tendance très nettement socialiste et collectiviste qu'elles manifestent. C'est ce caractère qui a fait le succès des « Vignerons libres ». Cette coopérative s'est donnée pour le champion du socialisme révolutionnaire, et a réussi ainsi à attirer la clientèle des coopératives de consommation socialistes. Comme bien on pense, les coopératives qui se sont fondées, encouragées par son exemple, n'ont eu garde d'oublier de manifester les mêmes tendances. Elles ont d'ailleurs copié leurs statuts sur ceux de la coopérative maraussannaise. Quoique moins prospères que celle-ci, ces coopératives ont déjà rendu des services très appréciables à leurs membres.

A Maraussan même, s'est constituée en 1905 une autre coopérative, d'esprit nettement conservateur, dont le but est précisément de lutter contre l'influence, très grande dans la région, des « Vignerons libres ».

Ce groupement à part, nous ne trouvons dans le Midi que des entreprises isolées, dont quelques-unes d'ailleurs sont prospères. Dans l'Hérault, à Servian, existe une autre coopérative, « les Equitables vignerons ». Dans l'Aude, à Moussan, la « Moussannaise » existe toujours. Une cave coopérative a été fondée tout récemment à Bonpas (Pyrénées-Orientales). Dans le Tarn une coopérative très intéressante, dont l'importance est déjà très grande, a été constituée à Gaillac, en

1903. Dans le Gard, les petits propriétaires de la commune de Clarensac ont fondé une coopérative de vente, en 1906, « l'Union des producteurs vaunageols ». Enfin, la même année, des agriculteurs de Cotignac, dans le Var, ont fondé une coopérative de production agricole, « la Travailleuse », qui en est encore à la période des débuts.

Au total donc, il existe actuellement une douzaine de coopératives vinicoles dans la région méridionale, dont l'importance est très différente. Ce sont ces diverses coopératives que nous voudrions étudier successivement.

« Les Vignerons libres » de Maraussan (1).

« Maraussan, dit M. Augé-Laribé, est situé à 6 kilomètres au nord de Béziers. Le territoire de la commune comprend 1.014 hectares de bonnes terres en coteaux ; les neuf dixièmes sont occupés par la vigne qui donne des récoltes abondantes et d'une excellente qualité. La propriété est très divisée. Aux limites de la commune et chevauchant sur le territoire des communes voisines

(1) Ces renseignements sur « les Vignerons libres » sont pris dans la très intéressante et très complète étude de M. Augé-Laribé : « Les coopératives paysannes et socialistes de Maraussan ». *Musée social, Supplément (Mémoires et documents)*, mars 1907. Maraussan ne possède pas seulement une coopérative vinicole prospère, mais tout un faisceau d'associations ouvrières très intéressantes. Il a une coopérative de consommation, une caisse de crédit mutuel, un syndicat professionnel agricole, une coopérative pour la culture de la vigne, un syndicat ouvrier et une association pour la construction de maisons ouvrières. M. Augé-Laribé étudie successivement ces diverses associations.

se trouvent deux ou trois domaines d'une cinquantaine d'hectares. Bien que les petits propriétaires et les ouvriers sans propriété soient en majorité, une soixantaine de moyens propriétaires possède plus de la moitié du vignoble... La commune compte aujourd'hui 1.920 habitants, presque tous groupés dans le village. Les paysans de Maraussan n'ont pas les habitudes routinières et résignées que l'on constate trop souvent dans les campagnes. Ils ont toujours eu le désir de progresser, d'améliorer leur situation et de conquérir le plus d'indépendance possible. »

Le terrain était donc bien préparé pour la constitution d'une coopérative. Pourtant on peut se demander si les viticulteurs maraussannais se seraient associés, si un militant socialiste de Béziers, Elie Cathala, n'avait pris l'initiative de grouper les bonnes volontés hésitantes. « Energique et convaincu, enthousiaste en même temps que d'esprit pratique et clair, il commençait à se lasser des discussions stériles et désirait accomplir une action positive. L'état de crise dans lequel se débattait la viticulture et dont à tort ou à raison on rendait responsable le commerce des vins, lui parut favorable pour lancer à Maraussan, où il avait des relations d'amitié et de parenté, l'idée de fonder une coopérative de production et de vente à tendances socialistes. »

Les débuts de la coopérative qu'il fonda furent modestes. Le 23 décembre 1901, il avait groupé 121 petits propriétaires. Cathala chercha à attirer la clientèle des

coopératives de consommation. Quelques grandes coopératives socialistes l'accueillirent favorablement, à cause des tendances de son groupement. Aussi, en 1902, les « Vignerons libres » purent écouler 5.520 hectolitres, surtout auprès de la coopérative parisienne la Bellevilloise. Un chai de répartition était établi à Charenton.

Ce qui caractérise la coopérative, c'est son caractère très nettement socialiste. Les « Vignerons libres » sont une œuvre de parti. Non seulement leurs statuts écartent tous les viticulteurs qui ne cultivent pas eux-mêmes leurs vignes, qui, à quelque degré, peuvent être considérés comme des patrons ; non seulement une grande partie des bénéfices est consacrée à la propagande des idées socialistes ; non seulement enfin la coopérative n'a pour clients que des associations animées du même esprit qu'elle ; mais encore on sent que les « Vignerons libres » sont ou veulent être la réalisation pratique des théories socialistes et comme la preuve que ces théories sont réalisables. Ce caractère socialiste militant — sincère, sans doute — a grandement contribué au succès de l'œuvre, en lui assurant la clientèle des coopératives urbaines.

Les « Vignerons libres » sont une société anonyme à capital et personnel variables. Ils ont pour but :

1° De grouper les cultivateurs-vignerons de Marausan pour fournir directement aux consommateurs, par la suppression de tous les intermédiaires inutiles, les

produits ou sous-produits de leur sol, exclusivement récoltés par eux.

2° De répartir aux prix les plus réduits des vins garantis naturels et d'origine certaine.

3° De rechercher la qualité et l'unité de vinification par la constitution de grands chais communs, comportant l'installation et l'outillage vinicoles reconnus nécessaires au bon fonctionnement social.

4° De poursuivre l'extension et le perfectionnement de sa production par la création de distilleries et de caves coopératives et l'acquisition de vignobles collectifs.

5° De réaliser de constantes économies au bénéfice de ses membres, des sociétés ou des individualités acheteuses, et dans l'intérêt de toute œuvre utile à l'émancipation des travailleurs.

Le capital social était, en 1901, de 3.025 francs, divisé en 121 parts de 25 francs ; en 1903, de 4.800, divisé en 192 parts ; au 31 octobre 1906, de 7.775 francs, divisé en 311 parts. Chaque membre ne peut posséder qu'une part. Le capital augmente avec l'admission d'adhérents nouveaux. Ne sont admis que les propriétaires cultivant personnellement, et ne récoltant pas en moyenne plus de 400 hectolitres (1).

(1) Les premiers statuts admettaient quelques propriétaires plus aisés. Ce sont les statuts adoptés les 17 et 31 décembre 1905 qui ont posé cette règle limitative.

Un conseil de douze membres, nommés par l'assemblée générale, administre la société.

Comment sont estimés les vins des associés et comment sont désignés ceux qui doivent être vendus par la coopérative ? Car la coopérative ne peut écouler tous les vins de ses membres. Le procédé admis est ingénieux et simple. « Dès que la récolte est terminée, les coopérateurs apportent des échantillons de leurs vins, qu'une commission élue examine sans en connaître l'origine. Les vins sont classés d'après leur degré alcoolique, leur qualité et leur couleur, suivant qu'ils peuvent entrer dans l'un des cinq types de vins vendus par la coopérative... Les adhérents sont appelés d'après une liste où les plus petits récoltants sont inscrits les premiers. Une offre de prix est faite au propriétaire à qui on donne 24 heures pour l'accepter. S'il refuse, il reste libre de vendre, par les procédés habituels, aux courtiers et aux négociants, et s'il veut revenir sur son refus, il ne prend place qu'à la fin de la liste. S'il accepte, sa récolte est retenue, elle devient la propriété de la coopérative qui la retirera au fur et à mesure de ses besoins. »

Le conseil nomme un administrateur délégué et un agent commercial. C'est lui qui a la tâche la plus délicate. Il doit attirer et conserver la clientèle des coopératives de consommation. Il reçoit en échange une commission de 0 fr. 50 par hectolitre vendu (1).

(1) De ce chef, l'agent commercial a touché en 1906 : 24.610 fr. 25. Mais M. Augé-Laribé fait remarquer qu'il faut déduire les frais com-

Le caractère socialiste de la coopérative apparaît encore dans la manière dont les bénéfices sont répartis.

Tout d'abord, sur le chiffre d'affaires ou sur les frais généraux, des fonds sont prélevés et versés dans une « caisse locale de solidarité ». La commission de cette caisse les affecte à l'emploi qui lui semblera le plus utile aux intérêts des travailleurs, sans qu'il puisse jamais être demandé justification de cet emploi.

Sur les trop perçus bruts, en second lieu, deux prélèvements de 20 0 0 chacun sont faits pour alimenter la caisse de développement de l'œuvre et le fonds de réserve.

Ces divers fonds prélevés, les trop perçus nets sont ainsi répartis :

1° Vingt-cinq pour cent aux organisations ouvrières et sociétés coopératives de consommation acheteuses au prorata de leurs achats.

2° Vingt pour cent à des œuvres de propagande prolétarienne et de solidarité sociale.

3° Cinq pour cent à la Bourse nationale des coopératives et fédérations coopératives d'achats.

4° Vingt-cinq pour cent à la caisse de développement pour la construction de caves communes et la constitution d'un vignoble coopératif.

5° Vingt-cinq pour cent aux sociétaires, répartis

merciaux et de comptabilité ; et qu'en fait, Elie Cathola, qui remplit les fonctions d'agent commercial, verse la plus grande partie de ce qu'il touche comme subvention à des œuvres de propagande.

également et uniformément entre toutes les parts sociales (1).

Le quart seulement des bénéfices est donc réparti entre les coopérateurs ; mais, qui plus est, il est réparti entre eux quelles qu'aient été les quantités de vin livrées. Autrement dit, les membres de la coopérative ont droit à une part des bénéfices en tant que sociétaires, non en tant que propriétaires récoltants. Comme un simple ouvrier agricole peut faire partie des « Vignerons libres » quoique ne produisant pas un hectolitre de vin, cet ouvrier aura droit à la même part des bénéfices que les autres associés.

Cette part des bénéfices, d'ailleurs, les associés ne la touchent pas. L'article 53 des statuts décide en effet : « La quote-part des trop perçus annuels revenant aux parts sociales est portée au crédit de chaque associé en un compte personnel ouvert à cet effet. Elle est régulièrement inscrite sur son livret de sociétaire. Le montant des quotes-parts des associés est mis à la disposition de la caisse de l'association à laquelle il appartiendra jusqu'à l'expiration de la société. » Ce n'est qu'en cas de force majeure (décès du sociétaire, changement définitif de résidence, expropriation, etc...) que l'associé pourra obtenir la liquidation de son compte créditeur.

Telle est l'organisation de la coopérative. Ajoutons qu'une caisse de développement destinée à faire abou-

(1) D'après les premiers statuts, 5 0,0 des bénéfices étaient attribués aux sociétaires.

tir l'œuvre d'émancipation économique et sociale poursuivie par la société, a été constituée ; elle est alimentée, ainsi que nous l'avons vu, par un prélèvement de 20 0/0 sur les trop-perçus bruts et par un autre prélèvement de 25 0/0 sur les trop perçus nets.

La coopérative n'a cessé de prospérer depuis sa constitution. Grâce à la clientèle des coopératives de consommation, l'écoulement de ses produits a été facile. Le chiffre de ses ventes est allé en augmentant constamment. Les services qu'elle a rendus à ses membres sont considérables. Elle a créé ou soutenu de très nombreuses institutions. Elle a surtout permis aux viticulteurs adhérents de réaliser pour leur vin un prix supérieur de 1 à 2 francs à celui qu'aurait payé le commerce.

Nous ne saurions mieux faire, d'ailleurs, pour montrer le développement des « Vignerons libres », que de reproduire le tableau que dresse M. Augé-Laribé.

Il résulte de ce tableau que le chiffre des vignerons adhérents, celui des quantités expédiées celui des ventes, celui des bonis n'ont cessé d'augmenter. Il n'y a d'exception pour ce dernier chiffre que pour l'année 1906. Cette année-là, si les bonis sont devenus très faibles, c'est qu'en présence de la baisse générale des cours, la coopérative a consenti sur les marchés passés par elle des réductions de 1 fr. à 1 fr. 50 par hectolitre.

	AU 31 DÉCEMBRE			AU 31 OCTOBRE		
	1902	1903	1904	1905	1906	
Vignerons adhérents.	118	185	198	247	266	
Organisations associées.	2	2	14	20	20	
Chiffre total des ventes.	120.366 ^f 36	491.694 ^f 08	731.147 ^f 40	803.144 ^f	1.066.644 ^f 85	
Quantités expédiées.	5.520 ^h 92	16.105 ^h 14	22.083 ^h 72	36.781 ^h	49.220 ^h	
Capital versé.	3.025 ^f	4.775 ^f	5.925 ^f	6.775 ^f	7.775 ^f	
Reparti à chaque part sociale.	52 24	37 28	34 35	35 75	18 44	
Fonds de réserve.	1.416 40	1.657 50	2.014 50	3.687 50	3.887 50	
Avoir de la caisse de développement.	pas encore créée	3.344 83	9.272 42	21.378 36	26.778 67	
Avoir de la caisse de solidarité.	1.000 »	2.500 »	3.381 30	5.881 30	4.350 35	
Bonis capitalisés des vignerons coopérateurs.	6.374 34	13.496 93	20.272 62	31.393 58	32.837 33	
Sur les bonis bruts s'élevant à.	15.164 08	20.939 38	25.338 42	58.729 78	10.391 41	
Versé à la fédération coopérative parisienne.	»	1.608 30	4.347 95	8.143 20	11.342 05	
Versé à la caisse de développement.	pas encore créée	3.344 83	3.194 45	11.035 94	3.956 56	
Versé à la caisse locale de solidarité.	1.000 »	1.500 »	1.000 »	2.500 »	500 »	
Versé au fonds de réserve.	1.416 40	241 10	357 »	710 »	200 »	
Sur les bonis nets s'élevant à.	12.747 68	14.245 15	13.705 88	22.241 92	5.734 85	
50 0/0 aux vignerons associés (en 1906, 25 0/0)	6.373 84	7.122 59	6.852 94	11.120 36	1.443 75	
25 0/0 aux sociétés coopératives clientes.	3.186 92	3.561 28	3.426 48	5.560 48	1.443 75	
20 0/0 à la propagande et aux œuvres de solidarité.	5.549 54	2.849 01	2.741 18	4.448 38	1.446 95	
5 0/0 à la bourse des coopératives et aux fédérations.	637 38	712 27	685 28	1.112 10	286 65	
25 0/0 à la caisse de développement.	»	»	»	»	1.443 75	

Nous n'avons parlé jusqu'à maintenant que des « Vignerons libres », coopérative de vente. C'est que le chai coopératif de vinification qu'ils ont construit est indépendant de la coopérative de vente.

Faute d'argent, ce chai coopératif n'avait pu être construit dès la constitution des « Vignerons libres ». Cet argent, la coopérative maraussannaise le trouva en 1905. Par l'intermédiaire de la caisse locale de crédit agricole de Maraussan, elle obtint de la caisse régionale un emprunt de 155.500 francs, portant intérêt à 4 0/0. Elle émit de plus, des bons de prêt de 25 francs. pour une somme de 18.675 francs. Les coopératives de consommation avancèrent sans intérêt 30.671 francs. Enfin le ministre de l'agriculture accorda une subvention de 30.000 francs. Grâce à ces capitaux, les « Vignerons libres » purent construire le chai de vinification, dont l'utilité se faisait tous les jours sentir davantage, les vins invendus des viticulteurs encombrant de plus en plus les celliers.

La construction de la cave fut commencée en avril 1905. Elle était terminée au moment de la récolte. Elle est bâtie en bordure du chemin de fer. « Profitant de la pente du terrain, on a installé au point le plus haut des bascules pour peser les raisins à leur arrivée et des élévateurs de vendanges qui les montent jusqu'à la turbine. La cave dispose d'un outillage mécanique important mis en mouvement soit par un moteur électrique, soit par un moteur à pétrole. »

La cave est non seulement bien aménagée, mais elle est très vaste. Elle peut contenir 15.000 hectolitres et pourrait en contenir 20 ou 25.000 sans qu'il soit nécessaire d'agrandir les bâtiments. Elle a coûté 170.000 francs.

Comment sont estimés les raisins des associés? On les pèse d'abord, puis on détermine leur richesse gleucométrique. On connaît ainsi la valeur des raisins apportés par l'associé.

Les frais de vinification sont de 0 fr. 25 par hectolitre

En septembre 1905 la cave a vinifié 187.826 kilogs de raisins, qui ont produit 1.500 hectolitres de vins rouges et 201.625 kilogs, qui ont produit 1.610 hectolitres de vins blancs. En 1906, la récolte ayant été moins abondante, la cave reçut un peu moins de raisins.

En résumé, la cave a déjà rendu de grands services à nombre de petits viticulteurs maraussannais qui n'avaient qu'une installation insuffisante.

L' « Emancipatrice paysanne » (Maraussan).

L' « Emancipatrice paysanne » est une coopérative de production, de culture de la vigne. Elle est même la seule coopérative de production vinicole existant actuellement. C'est à ce titre surtout qu'elle est intéressante.

Elle a été constituée le 27 août 1905 par le syndicat des ouvriers agricoles de Maraussan. Ce syndicat a acheté pour une somme de 6.500 francs, une vigne de un hectare, qui constitue la propriété collective des ouvriers agricoles qui le composent.

Ne peuvent faire partie de la coopérative d'exploitation que les ouvriers agricoles qui, inscrits depuis un an au syndicat, ont versé une part de 25 francs. L'« Emancipatrice paysanne » réunit 157 membres, qui travaillent à tour de rôle sur la terre commune. « La récolte est vinifiée et achetée par la coopérative des Vignerons libres à laquelle l'« Emancipatrice » est inscrite comme membre adhérent. »

Les bénéfices sont ainsi répartis : 50 0/0 à la caisse de développement de l'œuvre, 25 0/0 au fonds de réserve, 25 0/0 aux sociétaires.

Le produit de la récolte de l'année 1905-1906 s'est élevé à 788 fr. 15, alors que l'exploitation avait coûté 885 fr. 75. « Mais, ajoute M. Augé-Laribé, il faut tenir compte de diverses circonstances particulières : ce compte comprend un secours de 120 francs, accordé à un coopérateur blessé en travaillant au vignoble ; la vigne achetée était en très mauvais état ;... enfin la récolte a été au-dessous de la normale à cause de la sécheresse. D'autre part l'arrachage de quelques oliviers a procuré une somme de 236 fr. 90, de sorte que le bilan indique un bénéfice brut de 139 fr. 70, et, après déduction de certains frais, un bénéfice net de 15 fr. 65. »

La tentative est donc intéressante. Mais la coopérative est encore trop peu importante pour qu'on puisse tirer une conclusion des résultats qu'elle a atteints.

La « Bienfaisante vigneronne » (Maraussan).

La « Bienfaisante vigneronne » est, encore plus que « les Vignerons libres », une œuvre de parti. Le but de sa constitution est de lutter, dans la commune de Maraussan, contre l'influence de ceux-ci. « Nous avons créé notre société, nous écrit le secrétaire de la « Bienfaisante vigneronne (1) », pour arrêter le courant qui entraînait tous les propriétaires vers les « Vignerons libres » et en faisait au moment des votes des collectivistes. Cette société, grâce aux débouchés qu'elle a trouvés dans les milieux socialistes, a attiré à elle les cinq sixièmes des producteurs ; en un mot tous ceux qui, pour toucher 3 francs par hectolitre de plus de leur vin, n'ont pas craint de se dire collectivistes. En réalité aucun d'eux n'est collectiviste ; ici tous en conviennent. C'est une exploitation du socialisme, ni plus ni moins. »

Le caractère de la « Bienfaisante vigneronne » est donc très nettement catholique et conservateur.

Elle a pour but (art. 2 des statuts) :

De procurer aux cultivateurs vignerons de la région de Maraussan, qui reconnaissent la religion, la famille et la propriété individuelle comme bases de toute société, les avantages matériels et moraux des coopératives catholiques :

1° En organisant pour ses membres la vente directe

(1) Lettre du 28 octobre 1907.

et en commun des produits et sous-produits de leurs vignes garantis naturels et d'origine certaine exclusivement récoltés par eux ;

2° En assurant par l'emploi des meilleures méthodes et par l'installation d'un chai commun la recherche de la qualité et l'unité de vinification ;

3° En facilitant aux ouvriers agricoles l'accès de la propriété individuelle par des avances complémentaires prises sur les bénéfices en vue de l'acquisition de terrains ;

4° En réalisant des économies au profit de ses membres, des sociétés ou des individualités acheteuses et de toute œuvre utile à l'organisation catholique de la démocratie.

Le capital social est de 4.000 francs, divisé en 160 parts de 25 francs chacune, toutes nominatives.

La coopérative est constituée sous la forme d'une société anonyme à capital variable.

Les statuts de la « Bienfaisante vigneronne » se sont fortement inspirés de ceux des « Vignerons libres ». C'est ainsi que l'article 38 décide que des fonds prélevés sur le chiffre d'affaires ou sur les frais généraux, et destinés à des œuvres locales d'utilité et de solidarité sociales catholiques, sont versés dans une caisse locale de solidarité, et affectés par une commission à l'emploi qui lui semblera le plus utile au développement religieux, au bien-être moral et matériel de la population. De même l'article 53 décide qu'une caisse de dévelop-

pement, destinée à faire aboutir l'œuvre d'organisation catholique et sociale de la démocratie, poursuivie par la société, est constituée. Elle est alimentée : 1° par un prélèvement de 10 0/0 sur les trop perçus bruts ; 2° par les prélèvements du fonds de réserve devenus disponibles.

L'admission des membres, l'administration, la constitution d'un fonds de réserve, sont soumis aux mêmes règles que dans la coopérative les « Vignerons libres ».

Les trop perçus nets sont répartis comme suit (art. 49) :

1° 25 0/0 aux acheteurs, individuels ou collectifs, au prorata de leurs achats ;

2° 20 0/0 aux œuvres catholiques de défense religieuse et de solidarité sociale ;

3° 5 0/0 pour la création et l'encouragement de sociétés coopératives admettant les mêmes principes ;

4° 50 0/0 répartis également et uniformément entre toutes les parts sociales.

La « Bienfaitante vigneronne » a été fondée en mai 1905. Jusqu'à maintenant le succès n'a guère répondu à ses efforts.

Elle groupe 50 propriétaires de la commune, produisant au total 50.000 hectolitres.

Elle a vendu :

En 1905	500 hectolitres
1906.	1.100 »
1907	3.000 »

C'est à des particuliers qu'elle a vendu jusqu'ici. Mais elle désire avoir des coopératives comme clients. Ses bénéfices ont été nuls pour les trois exercices écoulés. Les bilans pour 1905 et 1906 s'établissaient ainsi :

	Actif	Passif	Capital
1905	8.085 fr. 63	4.672 fr. 15	3.413 fr. 50
1906	10.846 fr. 90	7.385 fr. 53	3.461 fr. 35

Comme on le voit, la « Bienfaisante vigneronne » aura bien des difficultés à vaincre dans la lutte qu'elle a entreprise contre les « Vignerons libres ». Il n'est que juste de remarquer pourtant qu'en 1907 elle a écoulé environ 3 fois plus de vin qu'en 1906 et six fois plus que l'année de sa constitution.

L' « Avenir social de Maureilhan et Ramejean » (Hérault).

La coopérative l' « Avenir social de Maureilhan et Ramejean » a été fondée le 16 août 1903. Son caractère, comme ses statuts, sont à peu près les mêmes que ceux de la coopérative maraussannaise. Le même esprit prolétarien l'anime. C'est ainsi, tout d'abord, qu'elle est ouverte, non seulement aux petits viticulteurs, mais encore aux simples ouvriers agricoles et à diverses associations ouvrières, notamment aux coopératives de consommation. Elle comptait au début 40 membres. Elle en compte en 1907, 101, se décomposant comme il suit (1) :

(1) Nous apprenons que le 12 octobre 1907, le nombre exact de ses membres est de 107.

33 petits producteurs de la commune. Ne peuvent faire partie de la société les propriétaires occupant des ouvriers salariés pendant toute l'année.

40 membres actifs de l'association des travailleurs de terre de Maureilhan, ne possédant pas la moindre parcelle de terrain.

5 associations de travailleurs de terre de Maureilhan et Ramejean et des localités voisines.

22 coopératives de consommation de diverses régions de la France.

La récolte moyenne des coopérateurs est de 12.000 hectolitres.

La gestion de la coopérative est assurée par un conseil d'administration composé de neuf membres. Six de ces membres sont nommés par l'assemblée générale des vignerons (en 1906, sur ces six, quatre faisaient partie de l'Association des travailleurs de terre), et trois sont nommés par l'assemblée générale des sociétés de consommation et organisations ouvrières. La part faite aux coopératives clientes est donc très grande. Les « Vignerons libres » ne sont administrés que par des associés nommés par l'assemblée générale des sociétaires. Les sociétés clientes de l'« Avenir social de Maureilhan et Ramejean » ont même un autre droit. Elles désignent trois commissaires chargés de remplir la mission de surveillance prescrite par la loi.

Le prix d'achat des vins est fixé d'un commun accord entre les neuf administrateurs.

Sur les bénéfices une somme de 10 0/0 est attribuée au fonds de réserve. Une autre somme est prélevée pour faire des gratifications au personnel, déterminées par le conseil d'administration.

Les trop perçus sont ainsi répartis :

25 0/0 aux sociétés coopératives et organisations ouvrières acheteuses, au prorata de leurs achats.

20 0/0 au fonds de développement.

5 0/0 aux fédérations de coopératives et aux caisses de solidarité et de propagande des sociétés achetant isolément.

50 0/0 aux actionnaires, répartis également et uniformément entre toutes les actions.

La comptabilité de la société se tient en double à Paris et à Maureilhan. Toutes les semaines, le procès-verbal des réunions du conseil d'administration est envoyé aux administrateurs parisiens qui sont en quelque sorte les agents généraux de la société.

L'« Avenir social » vend son vin surtout à des coopératives parisiennes. En 1906 elle a vendu 839 hectolitres à la « Prolétarienne du 18^e », 802 hectolitres à la « Ménagère », 501 à l'« Union du Bourget », etc. En tout elle a eu 26 coopératives pour clientes.

Ses progrès ont été constants. En 1903-1904, année de sa constitution, elle n'écoula que 720 hectolitres ; en 1904-1905, elle en écoula 2.847 ; en 1905-1906, 3 995 ; en 1906-1907 enfin, 7.237 fr. 96. Les bénéfices réalisés sont également allés en augmentant. Ils étaient en

1904-1905 de 757 francs ; en 1905-1906, de 2.240 fr. 40 ; en 1906-1907, de 9.266 fr. 53.

Le tableau suivant, que nous avons dressé au moyen des renseignements fournis par les bilans annuels, donnera une idée très nette du développement de la coopérative.

	1904-1905 (31 juillet)	1905-1906 (21 juillet)	1906-1907 (31 juillet)
Adhérents.	»	101	107
Capital social.	10.000	11.100	11.600
Hectolitres vendus.	2 847 ^h	3.995 ^h	7.237 ^h 96
Chiffre des ventes	55.302 ^f 80	77.943 ^f 55	153 404 ^f 30
Frais généraux	28.515 34	39.881 40	81.909 12
Avoir du fonds de réserve	75 69	151 39	576 28
Avoir du fonds de développement.	136 25	272 50	676 35
Avoir de la caisse de solidarité et propagande.	149 05	168 26	369 11
Bénéfices nets	757 01	2.240 40	9.266 53
Versé au fonds de réserve	75 69	224 05	200 84
Boni à répartir	681 31	2.016 36	1.807 57
Sur ce boni :			
25 % aux coopératives clientes.	170 30	503 40	451 90
20 % au fonds de développement	136 25	403 85	361 50
5 % à la solidarité et propagande	34 11	100 85	90 40
50 % aux actionnaires.	340 65	1.008 25	903 77
Boni par action.	»	9 25	8 44
Ristourne payée à la Fédération des coopératives parisiennes	595 80	756 35	»
Ristourne par hectolitre	»	0 126	0 0621

Le montant des frais généraux peut paraître très élevé : c'est que nous avons fait rentrer parmi ces frais, toutes les dépenses, de quelque nature qu'elles fussent, qu'avait à supporter la coopérative. C'est ainsi qu'y figurent, outre les frais d'administration proprement dite, la location des fûts, les frais de régie, de transport, de main-d'œuvre, d'amortissement, etc...

En 1906-1907, quoique les ressources du compte de solidarité et propagande ne fussent que de 369 fr. 11, le conseil d'administration dépensa 561 fr. 05. « Ce n'est jamais en vain que l'on fait appel à nos sentiments de solidarité et de socialistes, dit-il dans son rapport. Nous sommes sûrs, en dépassant les crédits de 191 fr. 94, d'avoir été les fidèles interprètes des sentiments qui nous animent tous. »

Voici comment ces 561 fr. 05 furent dépensés :

Subventions ou souscriptions aux œuvres pro- létariennes	170 fr.
Dons pour propagande socialiste	308 » 20
Dons aux grévistes	20 »
Lots de tombola.	62 » 85

Une dernière remarque, à propos du boni que la coopérative a reparti en 1907. « Quoique les bénéfices du dernier exercice soient de beaucoup supérieurs à ceux du précédent, 9.266 fr. 53 au lieu de 2.240 fr. 40, dit le rapport du conseil d'administration, le boni réparti est moindre : 1.807 fr. 57 au lieu de 2.016 fr. 36. Cette différence provient de l'amortissement du matériel ; nous avons amorti le matériel roulant de 40 0/0 de sa valeur, soit 6.641 francs, et le matériel fixe de 10 0/0, soit 502 fr. 55 (décision de l'assemblée générale de 1906), ce qui ne s'était jamais fait ».

Nous avons dit que le caractère de l'« Avenir social de Maureilhan et Ramejean » était nettement socialiste.

Il ne faudrait pas croire cependant que tous les membres de cette coopérative fussent collectivistes. Ils étaient divisés, du moins avant le mois de septembre 1906, en deux partis, un parti « bourgeois » et un parti « ouvrier ». Le désaccord étant apparu le 9 septembre 1906, à propos de la nomination d'un membre du conseil d'administration, le parti « bourgeois » se retira. Mais il résolut coûte que coûte de crouler l'« Avenir social » (1). Il s'attaqua à son crédit. La Banque locale qui, jusqu'alors, avait consenti des avances à la société, lui fit savoir que toutes relations étaient rompues, et qu'elle avait à se mettre en mesure de payer à échéance les avances antérieures qui s'élevaient à 32.507 fr. 60. Une transaction fut consentie. Mais les conditions en étaient encore dures : paiement de $\frac{1}{32}$ de la somme due, soit 625 francs, par semaine.

Cette difficulté résolue, la coopérative devait trouver le crédit nécessaire à l'escompte de son papier. Une maison de banque accepta d'escompter ce papier, sous condition d'une garantie. Cette garantie fut fournie par les « Vignerons libres » qui se portèrent garants.

La situation de l'« Avenir social » était pourtant précaire. Les ventes étaient insuffisantes. Aussi fut-il décidé qu'un camarade irait à Paris exposer les difficultés parmi lesquelles se débattait la coopérative. Son

(1) Nous présentons les choses telles qu'elles sont présentées dans le rapport du conseil d'administration. Il est inutile de faire remarquer que l'impartialité de celui-ci est fort sujette à caution.

cri de détresse fut entendu. En moins d'un mois la vente doubla à Paris. De nouvelles associations de consommation s'inscrivirent comme clientes. « L'Avenir social » était sauvé. Il venait pourtant de traverser une crise, dans laquelle il avait couru le risque de sombrer tout entier.

Les chiffres que nous donnons pour 1907 montrent que la coopérative de Maureilhan est aujourd'hui prospère. Son avenir paraît assuré.

« Les Petits vignerons de Puisserguier » (Hérault).

Puisserguier est une petite ville de 3.750 habitants, située à 15 kilomètres au Nord-Ouest de Béziers. La superficie de son vignoble, vignoble de coteau, est de 1.900 hectares, et sa production de 150 à 170.000 hectolitres.

Les viticulteurs de Puisserguier souffrirent particulièrement de la crise, parce que le prix de revient de leur vin était très élevé. Une coopérative de vente devait par conséquent leur rendre des services particulièrement grands.

Cette coopérative fut constituée le 1^{er} novembre 1904, par quelques membres du syndicat agricole de la commune, sous le nom de « Les Petits vignerons ». Composée d'éléments zélés, mais inexpérimentés, sans grandes ressources, ses premiers pas furent difficiles. Peu à peu, cependant, le nombre de ses membres augmenta. Au commencement de l'année 1906, elle fit

un peu de propagande, et quelques commandes lui parvinrent. Tout le monde se dévoua alors. Un camarade prêta des fûts, un autre sa pompe à vin, un troisième un petit chai. Chacun, après sa journée de travail, consacra quelques instants à la coopérative.

La situation des « Petits vignerons » n'était pourtant pas brillante, lorsqu'en mai, une commande inespérée de 2.500 hectolitres, faite par une coopérative de l'Ouest, l'« Economie », de Nantes, était reçue. Les « Petits vignerons » sentirent naître un peu d'espoir. On loua un chai convenable, on acheta des foudres, on revisa les statuts primitifs, dressés à la hâte. Et la coopérative de Puisserguier put dès lors se placer à côté des autres coopératives de la région bitteroise, que nous avons étudiées.

Sur le caractère et sur les statuts des « Petits vignerons » nous n'avons rien à dire de particulier, ce caractère et ces statuts étant ceux des « Vignerons libres » et de l'« Avenir social ». Comme dans ces deux coopératives, une caisse de solidarité et une caisse de développement sont constituées. Les bénéfices sont répartis, comme à l'« Avenir social ». Les sociétaires ont donc droit à 500/0 des trop perçus annuels. L'article 53 des statuts décide que dix pour cent de ces trop perçus revenant aux coopérateurs, sont prélevés et affectés :

5 0/0 à la Confédération générale du travail, pour l'action syndicale.

5 0/0 au parti socialiste pour la propagande coopérative.

Le montant des quote-parts des associés est mis à la disposition de la caisse de l'association à laquelle il appartiendra jusqu'à l'expiration de la société. C'est une règle que nous avons déjà vue, à propos des « Vignerons libres ».

Le capital des « Petits vignerons » est de deux mille francs, divisé en quatre-vingts parts sociales de vingt-cinq francs chacune ; 1.325 francs seulement ont été versés.

La coopérative qui comptait 87 membres, à la fin de l'année 1906, en compte aujourd'hui (1) 150, produisant en moyenne de 25 à 30.000 hectolitres. Ces 150 membres sont pour la plupart de petits propriétaires.

100	récoltent en effet moins de	300 hectolitres
35	— — —	500 »
10	— — —	700 »
5	— — —	de 700 à 1.200
1	— — —	1.400

Le chiffre des hectolitres vendus est également allé en augmentant. La coopérative a écoulé 300 hectolitres seulement en 1905 ; elle en a écoulé 3.578,57, en 1906 ; elle compte en écoulé 8.500, en 1907. Elle vend surtout à des coopératives de consommation, très peu à des particuliers.

Voici quelques chiffres (année 1906) (2) qui montre-

(1) Le 3 novembre 1907.

(2) L'exercice social part du 1^{er} janvier.

ront quelle est l'importance actuelle des « Petits vigneron ».

Adhérents.	87 fr.
Capital social	1.325 »
Hectolitres vendus	3.578 h. 57
Chiffre total des ventes	55.891 fr. 55
Frais généraux (toutes dépenses comprises).	24 340 » 90
Bénéfices nets	2.792 »
Versé au fonds de réserve (10 0/0)	279 » 20
Boni à répartir	2.512 » 80
Sur ce boni :	
25 0/0 aux coopératives clientes.	628 » 20
20 0/0 au fonds de développement	502 » 57
5 0/0 à la Bourse des coopératives socialistes	125 » 62
A la Confédération générale du travail (5 0/0 des 50 0/0 revenant aux sociétaires).	62 » 83
Au parti socialiste (<i>id</i>)	62 » 83
Actionnaires 50 0/0 du boni, moins les 2 gratifications ci-dessus	1.130 » 75
Ristourne par hectolitre	0 » 175

On voit que les « Petits vigneron » sont déjà une coopérative prospère. Ils paraissent, d'ailleurs, se développer chaque jour, puisque, ainsi que nous l'avons dit, en 8 mois, le nombre de leurs membres a presque doublé ; puisque surtout le chiffre total de leurs ventes sera en 1907 le double de celui de 1906.

La coopérative a rendu de grands services aux viticulteurs de la commune. « L'année dernière, nous écrit-

on, elle a obtenu, pour ses vins, des prix plus élevés de 0 fr. 50 à 0 fr. 75 que ceux qui étaient payés par le commerce. Cette année la majoration sera la même. »

« *L'Egalitaire* » de Cebazan (Hérault).

L'« Egalitaire » dont le nom indique assez le caractère, a été fondée le 30 juin 1905, par 76 petits propriétaires et ouvriers de la commune de Cebazan. Le nombre de ses membres est toujours le même (1). Ce sont des petits et des moyens viticulteurs, produisant, 36 d'entre eux, moins de 200 hectolitres, les quarante autres de 200 à 600 hectolitres. En tout, ils peuvent livrer une vingtaine de mille hectolitres. « La situation est pour eux un peu plus difficile que pour les vigneronns des environs immédiats de Béziers, dit M. Augé-Laribé, parce que le territoire de Cebazan produit des vins de très bonne qualité dont le prix de revient est élevé et qui, par suite, n'ont pas une grosse clientèle dans les coopératives ouvrières. »

Les statuts de l'« Egalitaire » sont ceux des « Vignerons libres ». L'« Egalitaire » est une société anonyme à capital variable.

Ses bénéfices sont répartis de la façon suivante :

25 0/0 aux coopératives clientes, proportionnellement à leurs achats ;

10 0/0 aux caisses de solidarité et de propagande ;

(1) Le 28 octobre 1907.

10 0/0 à des œuvres d'éducation populaire ;
5 0/0 à la Bourse des coopératives socialistes ;
50 0/0 aux coopérateurs.

La part attribuée à ces derniers est donc plus grande que celle que leur attribuent les statuts des « Vignerons libres ».

En 1905-1906, l'Egalitaire a vendu 2.214 hectolitres pour un chiffre total de ventes de 57.473 francs. Ses seuls clients ont été des coopératives de consommation. Les bénéfices nets ont été de 1.232 fr. 20. Sur ces bénéfices 123 fr. 25 ont été versés pour constituer la réserve légale. 1.108 fr. 95, constituant les trop perçus nets, ont été répartis suivant les règles que nous avons indiquées.

Les résultats de la première année ont donc été très encourageants. On nous écrit qu'en 1906-1907, l'« Egalitaire » écoulera environ 2.500 hectolitres, à un prix supérieur de 1 à 2 francs à celui du commerce.

« *Les Vignerons paysans* » de Bessan (Hérault).

La coopérative « Les Vignerons paysans » est toute récente. Elle a été constituée le 21 janvier 1906. Elle groupait à cette époque 109 sociétaires, tous petits viticulteurs.

Ses débuts furent difficiles. Elle avait acheté en 1906 de gros approvisionnements, et elle s'était fait avancer, pour les payer, 12.000 francs par la caisse régionale du Midi. Mais les clients sur lesquels elle

comptait se déroberent. Elle ne put écouler que 950 hectolitres. Elle devait encore 8.000 francs à la caisse régionale du Midi à la fin de l'année 1906. La première année ne fut donc pas brillante. L'inventaire du 31 octobre 1906 faisait ressortir un déficit de 2.673 fr. 90.

« Les Vignerons paysans » ne se découragèrent pourtant pas. Grâce à l'appui des coopératives de consommation, l'exercice 1906-1907, a été meilleur. On nous écrit que la coopérative a écoulé, cette année là, 12.000 hectolitres, qu'elle a vendus principalement à des coopératives de consommation. Elle a vendu 2.000 hectolitres environ à des amis de l'œuvre. Elle paye le vin de ses membres un prix de 2 francs plus élevé que celui qu'aurait payé le commerce.

Actuellement « les Vignerons paysans » comptent 200 membres (1).

La coopérative a trois entrepôts, à Charenton, à Rouen et à Epinal. Elle projette d'en créer un troisième à St-Etienne.

Ajoutons que la société est constituée pour 12 ans à partir du 1^{er} février 1906.

« *Les Equitables vignerons* » de *Servian Hérault*).

La coopérative « Les Equitables vignerons » a été constituée en décembre 1906. Elle n'a donc pas encore

(1) Le 5 novembre 1907.

une année d'existence. C'est une entreprise très modeste. Elle a pour objet : la création de docks à vin, la production rationnelle et la vente en commun des vins des sociétaires (art. 2 des statuts). Mais elle ne fonctionne pour le moment que comme coopérative de vente.

Elle garantit la pureté du vin qu'elle livre. L'article 10 du règlement intérieur dit que « les sociétaires prennent un engagement écrit garantissant absolument naturel le vin apporté par eux au chai commun. La commission technique apprécie le degré, la couleur et le bouquet des échantillons présentés, et n'accepte que les vins absolument francs de goût, écartant tout ce qui pourrait nuire à la bonne réputation de la cave coopérative ».

Le caractère coopératif des « Equitables vignerons » est très net. Ceux-ci sont réellement une association de petits producteurs, confiants les uns en les autres, et zélés. Aussi n'y a-t-il pas d'organisation intérieure proprement dite. « Pour le moment, nous écrit-on (1), c'est plutôt la sympathie, que les dispositions statutaires, qui régit nos rapports. »

Les bénéfices sont ainsi répartis :

25 0/0 à un fonds de réserve et de développement de l'œuvre.

10 0/0 à la propagande coopérative.

65 0/0 aux sociétaires au prorata de leurs apports en nature.

(1) Le 31 mai 1907.

La coopérative comprend actuellement 20 associés cultivant eux-mêmes leur vigne, quelques-uns avec le secours d'un journalier aux périodes de presse. Elle est décidée à ne prendre de nouveaux sociétaires que si elle est assurée d'écouler leur récolte.

Quant aux résultats, ils ne peuvent être que comme l'œuvre elle-même, modestes. « Les Equitables vignerons » ont écoulé, jusqu'à la fin d'octobre, 4.200 hectolitres, pour un chiffre total de 20.000 francs environ. « Le bénéfice réalisé, nous écrit le secrétaire (1), a été à peu près nul. Ceci s'explique par les tâtonnements inévitables pour tout début ; mais nous devons ajouter que la société payait aux coopérateurs les vins 4 fr. 50 à 2 francs l'hectolitre au-dessus des prix offerts par le commerce. Quoique la société n'ait pas réalisé de bénéfices, les résultats sont donc appréciables pour les sociétaires. »

« *La Moussannaise de Moussan* » (Aude).

« La Moussannaise » est la doyenne des coopératives vinicoles méridionales. Nous avons signalé sa constitution en 1893 ; elle a été fondée en effet le 1^{er} février de cette année par quelques propriétaires du village de Moussan.

Son caractère est nettement coopératif, mais il n'est nullement socialiste. Les viticulteurs qui composent

(1) Le 25 octobre 1907.

« la Moussannaise » estiment qu'une coopérative ne doit pas s'occuper de politique, et chercher à attirer, en se donnant pour le champion de telles tendances avancées, la clientèle de certaines associations. Les membres d'une coopérative doivent être des coopérateurs, et rien de plus.

« La Moussannaise » est une société purement civile et coopérative mixte agricole, formée entre propriétaires, usufruitiers et fermiers de vignobles, tous membres du Syndicat des viticulteurs de Moussan. Son but est de trouver auprès des coopératives de consommation, l'écoulement des récoltes de ses adhérents. Elle n'achète pas, pour le revendre, le vin de ses membres, comme le faisaient les coopératives que nous avons étudiées jusqu'à maintenant. Elle vend simplement pour le compte de ses adhérents, qui touchent le prix total, sauf déduction d'une somme de deux francs, prélevée et appliquée comme suit : 0 fr. 50 pour couvrir les frais généraux, 0 fr. 50 pour la société de secours mutuels, 0 fr. 50 pour la caisse de chômage, 0 fr. 50 pour la société l'« Avenir » (1). Aucun bénéfice ne peut donc être réalisé.

« La Moussannaise » est uniquement une société de vente. « Dans nos pays il ne faut pas de caves en commun ; d'abord les vins, même de vigne à vigne, varient ;

(1) La société l'« Avenir » est composée des enfants de Moussan. C'est une société de gymnastique et de tir.

et puis chacun croit les siens meilleurs que ceux du voisin (1) ».

Les débuts de la coopérative ont été difficiles. Elle a eu de la peine à se créer des débouchés, car elle n'a pas trouvé auprès des coopératives de consommation l'appui sur lequel elle comptait. Aujourd'hui les mêmes difficultés se représentent, par suite de la concurrence des coopératives socialistes. Les associations de consommation préfèrent acheter à ces dernières le vin dont elles ont besoin.

La situation de la « Moussannaise » est cependant encore aujourd'hui très prospère. Ses ventes dépasseront cette année 25.000 hectolitres, non compris 5 ou 6.000 hectolitres vendus à l'étranger, car la « Moussannaise » a pris l'initiative très intéressante de chercher pour ses vins des débouchés sur les marchés étrangers et notamment sur le marché allemand.

« Cave coopérative de vinification de Bonpas » (Pyrénées-Orientales).

La « Cave coopérative de vinification » de Bonpas n'a que quelques mois d'existence. Elle a été constituée au mois de juin 1907.

Les viticulteurs de la commune de Bonpas, « qui sont très vaillants, mais qui ne sont pas riches », travaillaient toute l'année avec beaucoup d'ardeur à la culture de

(1) Lettre de M. Vison de Saint-Germain, président de la « Moussannaise », du 31 octobre 1907.

leurs vignes, mais, la récolte enfermée, ils étaient obligés, faute de fûtaille, de vendre leur vin à vil prix.

C'est pour remédier à cette situation déplorable, qu'un jeune viticulteur de la commune conçut le projet de constituer une coopérative de vinification entre les petits propriétaires.

Soixante de ceux-ci répondirent à son appel. Et la coopérative put ainsi être constituée et fonctionner au moment des vendanges.

La société est administrée par un conseil de 12 membres nommés par l'assemblée générale. Le fondateur a été acclamé directeur « sans traitement », avec pleins pouvoirs.

Le mode d'évaluation des apports des associés est très simple. Chaque charretée est pesée à la bascule. Puis l'on établit son degré en sucre, grâce à plusieurs échantillons de moûts que l'on a prélevés. Un barème, qui figure dans les statuts, établit la valeur relative de 100 kilogs de raisins de tel degré. On connaît ainsi la valeur de la charretée, et par conséquent la valeur des apports en raisins des associés. Chacun de ceux-ci a droit, dans la répartition des prix de vente, à une part proportionnelle à cette valeur.

La cave coopérative paraît déjà avoir rendu de grands services à ses membres. « Nos adhérents, nous écrit son directeur (1), toucheront une moyenne de 5 à 6 francs par

(1) Le 16 novembre 1907.

quintal de raisins. Le commerce achetait à une moyenne de trois francs. Le bénéfice est donc de près de 3 francs les 100 kilogs. D'ailleurs, sans la coopérative, le commerce n'eut pas acheté au-dessus de 2 francs les 100 kilogs. » Le directeur se base, pour dire que les associés toucheront 5 à 6 francs par 100 kilogs, sur les prix obtenus pour les quantités déjà vendues, et il admet que le solde en cave sera vendu aux cours actuels. Mais il va sans dire que ces cours peuvent baisser. D'ailleurs le directeur de la cave coopérative ne se dissimule pas que l'écoulement de ses produits sera très difficile, vu l'hostilité du commerce local.

La société s'est déjà développée depuis sa constitution. Elle compte aujourd'hui 105 membres. Ceux-ci lui ont livré, aux vendanges dernières, 1 million 300 kilogs de raisins, soit environ 11.000 hectolitres de vins. Le directeur de la société espère bien que celle-ci comptera 200 membres aux prochaines vendanges, qui lui livreront 20 ou 25.000 hectolitres.

Ajoutons qu'une ouverture de crédit à la caisse régionale permet à la coopérative de faire des avances à ceux de ses adhérents qui en ont besoin.

L'exemple de la cave coopérative de Bonpas paraît avoir stimulé le zèle des petits viticulteurs des villages environnants. Les petits vigneron de huit de ceux-ci ont déjà écrit au directeur de la coopérative de Bonpas pour le prier de venir fonder des filiales dans leur com-

mune. Celui-ci compte répondre à leur appel, et il espère que très prochainement, toutes ces sociétés étant sur pied, elles pourront s'unir en une vaste fédération, qui groupera 100.000 hectolitres et qui sera donc très puissante sur le marché.

« Cave coopérative de Gaillac » (Tarn).

Gaillac est une coquette petite ville située à quelques kilomètres d'Albi, au sud-ouest du massif central. Son vignoble produit un vin dont la réputation était autrefois très grande. Aussi le pouvoir royal lui accorda-t-il certaines faveurs au cours du moyen-âge. En 1466, Louis XI maintint aux habitants de ce pays la liberté qu'ils avaient, de faire, en tout temps, circuler leurs vins, appelés vins de marque, sur les fleuves et les rivières, notamment le Tarn et la Garonne. En 1486, Charles VIII accorda aux vins de Gaillac, la faveur de pouvoir être vendus et expédiés partout, après la fête de la St-Martin, comme les meilleurs crus de Bordeaux, faveur qui n'était pas accordée aux autres vins du Languedoc.

Cette réputation était due aux soins avec lesquels les vins étaient faits. Les consuls de Gaillac, investis de pouvoirs spéciaux par l'abbé de St-Michel, prenaient l'engagement sous serment que le vin ne serait ni dénaturé ni falsifié. Les tonneaux de vin de Gaillac livrés à la navigation du Tarn devaient être marqués aux armes de l'abbaye St-Michel et portaient l'année de la récolte.

Toutes ces garanties maintinrent la bonne renommée du cru pendant plusieurs siècles. P. Duval en parle en connaisseur, dans sa géographie de la France, parue en 1680 : « On remarque des vins du coq de Gaillac que, bien que l'on en ait pris avec excès, on a toujours une bonne heure de temps pour se retirer, avant que l'on en soit incommodé. » Et Catel, dans ses *Mémoires du Languedoc*, dit que « Gaillac a toujours été renommé pour la bonne qualité de ses vins, qui descendaient le Tarn jusqu'à Bordeaux, d'où ils étaient transportés dès le xiii^e siècle, en Angleterre, en Ecosse, en Allemagne et dans les Flandres ».

Mais les garanties qui avaient assuré la réputation du vin de Gaillac étaient tombées en désuétude au moment de la dernière crise phylloxérique, qui détruisit le reste du vignoble. Depuis cette époque, et malgré les replantations en vieux cépages, les viticulteurs ont subi une crise intense ; ils n'ont pu reconquérir les anciens débouchés envahis par des produits inférieurs, qui n'ont de Gaillac que le nom.

La cave coopérative de Gaillac a précisément été fondée pour rendre au vignoble gaillaçois son rang de cru classé qu'il avait autrefois en France et à l'étranger.

Ce vignoble est actuellement de 15.920 hectares. Il était au début du xix^e siècle de 14.027 hectares et en 1850 de 16.382 hectares. La plus grande partie se trouve dans la plaine, qui produit environ 500.000 hectolitres de vin rouge. Le vignoble de coteau ne produit que

70.000 hectolitres, mais de vin blanc, qui est surtout renommé.

La cave coopérative de Gaillac a été constituée le 28 juillet 1903. Elle n'a cessé depuis de prospérer. Quelques chiffres le montreront. Son capital, qui était en 1903 de 70.000 francs, a été porté l'année suivante à 100.000 francs, dont 96.000 étaient versés. Actuellement il est de 100.000 francs en parts, entièrement versés, et près de 50.000 francs en obligations. Le nombre de ses membres a de même progressivement augmenté. Fondée par 80 viticulteurs, la cave avait 150 sociétaires au début de l'année 1907 et 160 en juin 1907. Le chiffre d'affaires enfin a progressé rapidement. Il a été en 1906-1907 de 40 0/0 supérieur à celui de l'année précédente. La cave coopérative de Gaillac est donc une entreprise en plein développement ; son importance actuelle est déjà grande. Elle est donc particulièrement intéressante à étudier. Elle l'est pour une seconde raison. C'est qu'alors que les coopératives que nous avons étudiées jusqu'à maintenant sont surtout des associations de vente, elle est principalement une association de vinification, comme son nom l'indique.

Elle est constituée sous la forme d'une société anonyme à capital et personnel variables, soumise aux lois du 24 juillet 1867 et du 1^{er} août 1893. Sa durée est fixée à 20 années. Mais elle peut être prorogée par décision de l'assemblée générale.

Elle a pour objet :

1° La production rationnelle et la vente en commun du vin blanc de ses sociétaires ainsi que la vente en commun de leur vin rouge (1).

2° La récupération des sous-produits de la vinification, tels que alcools, lies et marcs des sociétaires.

3° La création de docks à vins, à l'usage des sociétaires.

4° Le fonctionnement de distilleries syndicales, où pourraient être logés en franchise les alcools des sociétaires.

5° La régularisation des cours des vins.

6° La recherche des débouchés qui assureront un écoulement régulier, à des prix rémunérateurs, des vins de Gaillac.

Le capital social qui était en 1903 de 70.000 francs, divisé en 350 parts de 200 francs chacune, est actuellement de 100.000 francs, divisé en 500 parts sociales.

Pour faire partie de la société, il faut être propriétaire de vignes. Il fallait, avant le 17 avril 1904, s'engager, à moins de cas de force majeure, à fournir autant de tonnes de vendange blanche que l'on avait d'actions. Cette dernière condition a été supprimée. La cave est donc ouverte à tous les viticulteurs. Pour faciliter son accès aux plus petits propriétaires, les statuts disent que les sociétaires nouveaux qui ne pourraient ou ne vou-

(1) La cave ne vend le vin rouge de ses membres que depuis le 17 avril 1904.

draient se libérer immédiatement, auront la faculté de se libérer par des versements partiels, imputables sur le règlement de leurs apports à la cave sociale. La libération totale devra être effectuée dans un délai de deux ans. Mais ces sociétaires seront simplement adhérents à la société et ne pourront pas prendre part à son fonctionnement jusqu'au moment où leur souscription aura été libérée du dixième.

Les titres de parts sociales sont nominatifs ; ces parts sont indivisibles. La société ne reconnaît qu'un sociétaire pour chacune d'elles.

La coopérative est administrée par un conseil d'administration composé de 6 membres propriétaires de parts ; sur ces 6, 4 doivent posséder 10 parts. Les administrateurs sont nommés pour 6 ans. Le conseil détermine la quantité de produits que la société pourra recevoir de ses membres sous forme, soit de moûts, soit de vendange, soit de vin, et en fixe le prix. Il nomme un directeur, qui gère effectivement les affaires de la société. C'est lui qui est notamment chargé de la vente des produits.

Les bénéfices de l'entreprise, déduction faite des frais d'entretien, d'exploitation et d'administration et des dépenses nécessitées par le service des intérêts et par l'amortissement des emprunts, sont répartis de la manière suivante :

1° 5 0/0 pour constituer la réserve légale.

2° 10 0/0 pour allouer une subvention à la société

de secours mutuels créée suivant la loi de 1898 et qui sera fondée par les ouvriers, les métayers et les maîtres valets des associés.

3° 85 0/0 comme fonds de réserve extraordinaire pour faire face à l'amortissement des parts sociales et à l'acquisition des immeubles et de l'outillage destinés à l'exploitation.

Les associés n'ont donc droit à aucune part des bénéfices : ceux-ci sont tous employés à étendre l'entreprise.

Sur ces 85 0/0, ajoute l'article 56 des statuts, et dans la proportion des opérations faites avec les coopératives de consommation, il sera réservé et distribué par les soins du conseil d'administration, entre celles-ci, une certaine somme pour leur venir en aide et faciliter leur développement. Mais les sociétés de consommation clientes n'ont pas droit à une ristourne, comme dans les coopératives que nous avons étudiées précédemment. Il est vrai que la cave coopérative de Gaillac, dont le vin n'est pas de consommation courante, n'a pas pour clients ordinaires ces coopératives de consommation.

La cave coopérative est installée dans l'ancienne abbaye Saint-Michel, berceau de la ville de Gaillac, dont les moines fondèrent le vignoble vers le dixième siècle. C'est là que se trouvent les vins blancs les meilleurs, ceux qui doivent être conservés plusieurs mois avant d'être livrés à la consommation. Les vins blancs ordi-

naires sont logés dans un autre chai de 5.000 hectolitres, situé dans la ville, près de la gare.

Les vins blancs ne sont marchands pour la clientèle de demi-gros et de détail qu'au bout d'un an ou deux de cave. Ils représentent la plus grosse partie des affaires de la société. C'est ainsi qu'en 1905-1906, celle-ci a vendu 2.448 hectolitres de vins blancs, contre 883 seulement de vins rouges. Seul le vin blanc est fait dans les caves sociales : le vin blanc doux, la spécialité de Gaillac, est reçu dès la vendange, sous forme de moûts ; quant au vin blanc sec, il est en partie entièrement fait par la cave, en partie il est fait par le producteur, qui le garde dans ses caves jusqu'à la première fermentation de février. A ce moment il est apporté à la cave commune où il reçoit les derniers soins et où il est conservé.

Le mode d'évaluation des produits livrés par les associés est très simple. Les prix sont fixés par le conseil d'administration, quand les cours de la place sont établis. Les vins sont évalués au moyen du mustimètre Salleron. Pour les vins blancs secs, on tient compte du degré-alcool, et pour les vins doux, du degré Beaumé correspondant au chiffre donné par le mustimètre.

Pour la vente de son vin, la cave a des représentants qui touchent une commission fixe après paiement des factures par le client. Elle a un entrepôt à Charenton afin d'assurer les livraisons régulières sur la place de Paris. Dans la capitale, elle a quelques coopératives de

consommation pour clients ; mais elle vend la plus grande partie de son vin par l'intermédiaire des marchands de vin, et à la clientèle bourgeoise. Elle commence à aborder le gros et le demi-gros.

Nous avons dit que le vin de la cave coopérative n'était pas un vin de consommation courante. Il est plutôt bu entre deux repas, qu'à un repas. Aussi sa valeur est relativement grande. Ses prix varient de 70 francs à 130 francs la bordelaise de 225 litres, prise à Gaillac, pour les vins blancs, et de 54 à 100 francs, pour les vins rouges (1).

La cave de Gaillac a constamment prospéré depuis sa fondation. Elle a, tout d'abord, atteint le but qu'elle se proposait, celui de rendre aux vins gaillacois leur ancien renom. « Elle a su provoquer un important mouvement d'affaires dont ont bénéficié les propriétaires faisant la vente directe et les négociants de la région. Grâce à elle, le nom de Gaillac est aujourd'hui respecté et apprécié là où il était discuté auparavant (2). »

Quelques chiffres montreront quel a été le développement de la coopérative et quelle est sa situation actuelle.

En 1903-1904, première année de son fonctionnement, la société ne put écouler beaucoup de vins. Nous avons dit en effet que, pour être marchand, ce vin devait avoir un an ou deux de cave. La coopérative se con-

(1) Tarif applicable à dater du 1^{er} février 1907.

(2) *L'Union agricole*, numéro du 26 novembre 1906.

tenta donc de constituer un stock. Elle avait en cave, au 30 juin 1904 (l'année sociale commençant le 1^{er} juillet), 1.270,95 hectolitres de vin.

En 1904-1905, elle vendit environ 1.700 hectolitres, tant de vins de la récolte de 1903, que de vins de la récolte de 1904, pouvant être vendus dans l'année. Le 30 juin 1905, elle avait dans ses caves un stock de 2.876,85 hectolitres.

En 1905-1906, la société vendit 3.331 hectolitres, dont 2.448 de vin blanc et 883 de vin rouge. Elle avait en cave, le 30 juin 1906, 4.384,77 hectolitres de vin.

En 1906-1907, enfin, la cave a continué à se développer dans la même progression. Nous n'avons pas le chiffre exact des hectolitres vendus. Mais le chiffre total des ventes pendant les 10 premiers mois de l'année sociale, est très supérieur au chiffre des ventes dans la période correspondante de l'année précédente. La cave a vendu, du 1^{er} juillet 1906 au 1^{er} mai 1907, pour 141.831 fr. 22 de vin, alors qu'elle n'en avait vendu que pour 101.878 fr. 45 du 1^{er} juillet 1905 au 1^{er} mai 1906 ; ce qui fait ressortir une progression dans les affaires de près de 40 0/0.

La cave a rendu de grands services à ses membres. Le conseil d'administration estime qu'elle a acheté leur vin environ 10 et même 20 0/0 plus cher que ne l'eût fait le commerce. Voici d'ailleurs, à titre d'indication, les prix payés par elle (par barrique bordelaise).

	1903	1904	1905
Vins de 8°.	47.70	22.50	26.82
— 9°.	53.66	25.31	30.78
— 10°.	59.62	28.12	34.87
— 11°.	63.58	32.17	39.10
— 12°.	71.55	36.45	43.47

Il faut tenir compte de ce fait que la plus grande partie des vins sont faits et conservés par la cave elle-même, et que, par conséquent, le sociétaire n'a pas à supporter les frais de vinification et de conservation qui sont particulièrement élevés pour les vins de Gaillac, puisque ceux-ci ne peuvent être vendus qu'après un ou deux ans de cave.

Le bilan présenté le 1^{er} juillet 1906 était le suivant :

ACTIF.		PASSIF.	
1 ^o Valeurs amortissables.	Fr. c.	1 ^o Capital social réa-	Fr. c.
Frais de 1 ^{er} établis-		lisé.	93.550.00
sement	9.662.00	Emprunt obliga-	
Mobilier.	23.262.98	tions	21.400.00
2 ^o Valeurs réalisa-		2 ^o Réserves.	
bles.		Réserve légale. . .	120.75
Caisse	741.75	Réserve pour socié-	
Portefeuille	4.250.00	tés de secours	
Marchandises . . .	138.538.51	mutuels.	248.60
3 ^o Débiteurs pour		Réserve extraordi-	
compte.		naire.	2.118.47
Clients	15.741.71	3 ^o Créditeurs pour	
Divers auxiliaires .	962.40	compte	75.721.53
	<u>193.159.35</u>		<u>193.159.35</u>

En résumé la cave coopérative de Gaillac est une entreprise très intéressante. Sans doute, il ne faudrait pas exagérer son importance actuelle : les 4.500 hectolitres

environ qu'elle a vendus en 1906-1907 sont peu de chose en face de la production totale du vignoble gaillaçois, ou même seulement en face de sa production en vins blancs. Mais il convient de faire plusieurs remarques. D'abord la cave est de date récente, elle n'a cessé de se développer et tout permet de supposer qu'elle se développera de plus en plus. Il faut remarquer, en second lieu, que le vin de Gaillac est un vin fin, exigeant beaucoup de soins, et ayant une valeur bien supérieure à celle d'un vin de consommation courante, comme sont ceux que vendent les coopératives que nous avons étudiées jusqu'ici. Il faut remarquer enfin, que la cave coopérative de Gaillac a rendu des services non seulement à ses membres, mais à tous les viticulteurs gaillaçois, en rendant à leurs vins une partie de la réputation qu'ils avaient autrefois.

« L'Union des producteurs vaunageols », Clarensac » (Gard).

La coopérative l' « Union des producteurs vaunageols » a été fondée en juillet 1906 par quelques petits viticulteurs du village de Clarensac. L'utilité de cette coopérative se faisait particulièrement sentir, car le vignoble de Clarensac est très morcelé.

La société a pour objet : de grouper les propriétaires et viticulteurs de Clarensac et de la région vaunageole pour la vente en commun des produits de leur sol exclusivement récoltés par eux. Elle vend, outre le vin de ses membres, leurs raisins de table et leurs olives pi-

cholines. Elle se propose de créer ou de contribuer à créer, dans la suite, toutes institutions d'utilité sociale poursuivant le même idéal d'émancipation (art. 4 des statuts).

Le capital social est de 1.000 francs, divisée en 10 parts de 100 francs chacune.

La coopérative accepte pour associés des cultivateurs vigneron « sans distinction de fortune ni de position sociale » et des travailleurs agricoles. Elle admet aussi comme co-associées les organisations syndicales et les sociétés coopératives clientes. Les nouveaux adhérents jouissent de faveurs spéciales. Deux ans leur sont accordés pour le paiement d'une action de 100 francs et deux mois pour le premier versement de 10 francs.

Les sociétaires sont tenus de souscrire une action par 100 hectolitres de vin ou par 1.000 francs de marchandises récoltés par eux et vendus par l'intermédiaire de la société.

Les bénéfices sont répartis de la façon suivante :

50 0/0 aux sociétaires répartis également et uniformément entre toutes les parts sociales.

25 0/0 aux organisations ouvrières ou sociétés coopératives acheteuses au prorata de leurs achats.

10 0/0 à des œuvres de propagande prolétarienne et de solidarité sociale.

5 0/0 pour la création d'une caisse de secours pour venir en aide aux propriétaires malheureux ou dans le besoin.

10 0/0 pour le fonds de réserve.

Mais les associés ne touchent pas la quote-part des bénéfices leur revenant. Celle-ci est mise à la disposition de la caisse de l'association, à laquelle elle appartiendra jusqu'au jour où le conseil d'administration, jugeant la réserve assez élevée, en ordonnera le remboursement par un règlement intérieur. Mais, comme à Maraussan, pendant toute la durée de la société, nul associé, à aucun moment ni sous aucun prétexte, ne pourra prétendre soit à la liquidation, soit au règlement de son compte créditeur, sauf cas de force majeure.

L'« Union des producteurs vaunageols » est une entreprise très modeste. Elle est d'ailleurs de date trop récente pour avoir eu déjà des résultats bien importants. « N'ayant pu trouver, nous écrit son président (1), auprès des coopératives de consommation les sentiments de solidarité que nous étions en droit d'attendre, nous nous sommes retournés vers la clientèle particulière. C'est plus long, plus dispendieux et plus difficile, mais nous sommes arrivés à un bon résultat. » La coopérative a vendu dans l'année 190 hectolitres de vin, au prix de 25 francs, tous frais payés par elle. Ces frais s'élevaient à 11 francs environ. La coopérative touchait donc 14 francs, sur lesquels 1 franc était versé à la caisse, les 13 autres francs revenant à l'associé. C'était pour lui un prix assez bon.

(1) Le 12 novembre 1907.

L' « Union des producteurs vaunageols vendit également 80 quintaux de raisins de table, à 45 francs les 100 kilogs. Il y avait 12 francs de frais. L'associé versait 3 francs dans la caisse de la société et touchait 30 francs.

Voici d'ailleurs les chiffres des affaires dans cette année 1906-1907 :

	Montant	Dépenses	Part de l'associé	Reste en caisse
Vins . . 190 hect.	4.750	2.280	2.470	190
Raisins . . 80 quint.	1.800	480	1.200	120
Totaux . .	6.550	2.760	3.670	310

Ajoutons que l' « Union des producteurs vaunageols » ne s'est occupée jusqu'à maintenant que de la vente des vins de ses membres. Mais elle se propose de faire construire très prochainement une cave pourvue de tout le matériel nécessaire pour la vinification.

« La Travailleuse », Cotignac (Var).

Nous devons signaler une dernière coopérative constituée à Cotignac (Var), par quelques petits propriétaires de ce village.

La « Travailleuse » a été fondée le 27 août 1905 pour la vente des vins, huiles et fruits de ses adhérents. Mais jusqu'à maintenant elle a surtout vendu leurs huiles, qui forment la plus grande partie de la production du pays. « Aidée par les petits consommateurs et par les coopératives de consommation, et quoiqu'ayant eu à lutter contre les gros négociants en huile, elle est arrivée à des résultats, non pas superbes, mais du moins très appréciables ».

La « Travailleuse » organise actuellement la vente des vins de ses membres. Elle peut, en le faisant, rendre de grands services, car les prix payés par le commerce sont loin d'être rémunérateurs. « Nos vignobles, nous écrit son directeur, situés pour la plupart sur des coteaux, sont d'un rendement très restreint. La qualité est excellente ; malgré cela, quoique les prix de vente soient un peu plus élevés que dans le Gard ou dans l'Hérault, la vigne ne rend absolument rien chez nous. »

La coopérative compte construire cette année une cave commune pouvant vinifier et conserver les 8.000 hectolitres que produisent ses membres. Ceux-ci sont au nombre de 90, tous petits producteurs.

On voit donc que le développement de la coopération vinicole ouvrière dans le Midi de la France, depuis 1900, est très intéressant. Plusieurs entreprises sont aujourd'hui prospères, quoique de date récente. Cependant on ne peut s'empêcher de faire deux remarques : d'abord, que, sauf le groupement bitterois, les coopératives sont très disséminées sur les 7 départements méridionaux ; ensuite que ces coopératives sont, somme toute, peu nombreuses. Nous avons donc à nous demander maintenant ce que l'on pourrait faire pour faciliter le développement de la coopération vinicole méridionale ; quelles mesures il conviendrait de prendre pour susciter la création de coopératives nouvelles et pour fortifier les coopératives déjà existantes.

CHAPITRE III

QUE POURRAIT-ON FAIRE POUR FACILITER LE DÉVELOPPEMENT DE LA COOPÉRATION VITICOLE ?

§ 1. — Modification à la législation.

A. — *Législation actuelle sur les coopératives.*

La coopération de production et de vente n'a jamais été organisée législativement. Il est vrai que dans la grande loi de 1867 sur les sociétés, quelques articles furent inscrits, plus particulièrement destinés au fonctionnement des sociétés coopératives : ce sont ceux relatifs aux sociétés à capital variable ; mais ils ne sont pas spéciaux à la coopération.

Aussi, en face de l'imprécision des textes, il devait arriver que dans l'organisation de la coopération, il y eut des tâtonnements nombreux, des types divers de sociétés. Cette diversité des types est nuisible au développement de la coopération. La première chose à faire pour faciliter le développement de la coopération viticole, serait donc une loi spéciale sur les coopératives agricoles.

Voyons quelle est en effet la législation actuelle.

Les coopératives viticoles peuvent se former soit sous

le régime du droit civil, soit sous celui du droit commercial. Elles peuvent être des sociétés civiles, car, aux termes de l'article 638 du Code de commerce, « ne sont point de la compétence des tribunaux de commerce les actions intentées contre un vigneron pour la vente des denrées provenant de son cru ». Si plusieurs vignerons se réunissent pour vendre leurs produits, la nature de l'opération n'est nullement modifiée ; la société qu'ils forment peut être civile. La question est plus controversée quand les viticulteurs ne se contentent pas de vendre leur vin en commun, mais le font en commun. Cette transformation du produit ne donnera-t-elle pas à la société un caractère commercial ? C'est ce que semble dire, à propos de la licence, une circulaire du 29 juillet 1901. Cette circulaire distingue les sociétés de vinification de celles qui sont de pures sociétés de vente. Les secondes sont exemptes de cet impôt. « Mais il n'en serait pas de même si les vins des associés étaient réunis dans un local commun, afin de les mélanger, de les unifier et de les approprier avant de les réexpédier ». Si cette thèse était admise, il faudrait en conclure que les coopératives de vinification ne peuvent être que des sociétés commerciales. Mais nous ne croyons pas qu'elle soit justifiée. La simple transformation des produits, leur mélange ne peut pas donner à l'opération un caractère commercial, à condition que la société ne transforme et ne mélange que le vin de ses membres. La jurisprudence, d'ailleurs, reconnaît que les coopératives

qui se proposent de transformer en beurre le lait des associés peuvent se constituer sous la forme de sociétés civiles (1). Par analogie, il faut donc reconnaître un caractère civil aux opérations des coopératives de vinification.

L'intérêt de cette question est grand pour les coopératives vinicoles. Si elles sont civiles, elles ne sont pas soumises à la tenue des livres commerciaux : elles ne peuvent être mises en faillite ; elles ne sont pas justiciables des tribunaux de commerce. Or il peut être d'un grand intérêt pour elles d'échapper à cette juridiction : elles pourraient redouter l'hostilité de juges nommés par les commerçants, « leurs adversaires naturels ». A part cet intérêt, la question en a un second, d'ordre moral. « L'intérêt de la question, dit M. Berget (2), n'est pas tant dans les conséquences qu'entraînerait l'adoption obligatoire du régime des sociétés commerciales, que dans le danger de déviation qu'elle ferait peser sur elles. Engagées en quelque sorte à se constituer en sociétés anonymes par actions, forme qui exclut toute responsabilité des associés au delà de leur apport social, elles perdraient fatalement leur caractère coopératif pour se pénétrer de l'esprit commercial, auquel leur institution a précisément pour but de porter remède. »

Quoi qu'il en soit, les viticulteurs qui veulent former

(1) C. de Besançon, D. 47.2.15 ; Lyon, D. 51.2.239.

(2) Berget, *La coopération dans la viticulture européenne*, p. 598.

une coopérative ont un premier choix à faire entre la forme de société civile et celle de société commerciale.

S'ils choisissent la forme de société civile, ils ont encore un choix à faire entre la société civile pure, telle qu'elle est définie dans l'article 1832 du Code civil, et la société à capital variable, instituée par le titre III de la loi de 1867.

La forme de société civile pure présente de grands avantages. Sa constitution est très simple, et par conséquent peu onéreuse. Aucune publicité particulière n'est nécessaire. Elle doit seulement être rédigée par écrit, si son objet est d'une valeur de plus de 150 francs (art. 1834, C. civ.). La société civile pure a de plus une grande souplesse qui la rend très propre à assurer la vente commune. D'une manière générale, les dispositions du Code civil s'accordent très bien avec le caractère coopératif, sauf certains articles dont l'application serait contraire aux principes de la coopération. C'est ainsi que l'article 1853 décide que « lorsque l'acte de société ne détermine point la part de chaque associé dans les bénéfices ou pertes, la part de chacun est en proportion de sa mise dans le fonds de la société ». L'acte de société devra dire que les bénéfices seront répartis au prorata des raisins ou du vin livrés. De même, il sera bon que les statuts spécifient que, contrairement à l'article 1862, les associés seront tenus solidairement des dettes sociales. Nous avons vu que cette responsabilité solidaire devait être un des princi-

pes de la coopération. Les statuts devront enfin stipuler que, contrairement à l'article 1865, la mort ou la faillite d'un associé ne mettront pas fin à la société.

La personnalité morale est reconnue aux sociétés civiles par une jurisprudence constante depuis 1891 (1). Les viticulteurs auront donc bien souvent intérêt, pour toutes ces raisons, à adopter cette forme de société. Ajoutons que c'est sous celle-ci que serait constituée, comme nous verrons plus loin, la vaste « Association mutuelle des producteurs de vins du Midi ».

Mais les viticulteurs peuvent avoir intérêt à adopter une modalité de la société civile, la société à capital variable. Le caractère d'être à « capital variable » n'est pas spécial aux sociétés civiles. Il peut s'appliquer aussi aux sociétés commerciales. « Il peut être stipulé, dit l'article 48 de la loi de 1867, que le capital social sera susceptible d'augmentation par des versements successifs faits par les associés ou par l'admission d'associés nouveaux, et de diminution par la reprise totale ou partielle des apports effectués. » C'est un premier avantage pour une société coopérative, formée entre de petits viticulteurs, qui tiennent à garder une certaine indépendance ; ils auront ainsi la liberté de se retirer de la société, s'ils préfèrent vendre eux-mêmes leur vin. Toutefois, pour sauvegarder l'intérêt des tiers, tout associé qui cessera de faire partie de la société, restera

(1) V. Cas., 23 février 1891 ; 2 mars 1892 ; 22 février 1898.

tenu pendant cinq ans de toutes les obligations de la société existant au moment de sa retraite.

La société à capital variable peut être constituée variablement après le versement du dixième des actions. Le taux minimum des actions étant pour toutes les sociétés, de 25 francs, quand le capital social n'excède pas 200.000 francs, elle peut donc se former après le versement par les associés d'une somme de 2 fr. 50. C'est dire que les plus petits viticulteurs peuvent former une société à capital variable.

Cette société, enfin, n'est pas dissoute par la mort, la retraite ou la faillite d'un associé.

A côté de ces règles, il en est quelques autres, sur les sociétés à capital variable, qui peuvent gêner certaines coopératives, celles formées entre grands propriétaires notamment. C'est ainsi que « le capital social ne pourra être porté par les statuts constitutifs de la société au-dessus de la somme de 200.000 francs. Il pourra être augmenté par des délibérations de l'assemblée générale prises d'année en année ; chacune des augmentations ne pourra être supérieure à 200.000 fr. » (art. 49, loi de 1867). Les actions d'une société à capital variable sont toujours nominatives. Cela aussi peut nuire au développement d'une coopérative riche et prospère.

Ces sociétés à capital variable présentent donc de grands avantages plutôt pour les petits coopérateurs que pour les riches propriétaires. Ces derniers peuvent

avoir intérêt à constituer une société commerciale, et particulièrement une société anonyme. Le grand avantage que présentera celle-ci, c'est que les associés n'y seront responsables des dettes que jusqu'à concurrence de leurs apports. Nous avons assez dit que c'était une mauvaise chose pour une coopérative. Mais il n'en est pas moins vrai que les grands viticulteurs préfèrent cette responsabilité limitée. Le second avantage de la société anonyme est la simplicité des rouages d'administration, très propre à la prospérité et à l'extension de la société.

En résumé, en l'état actuel de la législation, les petites coopératives vinicoles ont intérêt à se constituer sous la forme de société civile pure ou sous celle de société civile à capital variable ; les coopératives plus importantes, formées entre grands propriétaires, sous celle de sociétés anonymes.

B. — *Nécessité d'une loi spéciale aux coopératives agricoles.*

Telle étant la législation, nous croyons qu'elle est, peu faite pour encourager le développement de la coopération viticole. D'abord parce qu'aucune des formes que les viticulteurs peuvent choisir n'est sans défaut. C'est ainsi que si les coopérateurs forment une société civile pure, l'acte constitutif, s'il est sous seings privés, doit être rédigé en autant d'exemplaires qu'il y a de fondateurs. La société se dissout par la mort d'un

de ses membres, et il faut spécifier qu'elle continuera entre les survivants. De même, les associés ne sont pas tenus solidairement des dettes sociales ; pour qu'il en soit autrement, une clause spéciale est nécessaire : or, il est à craindre que les associés omettent trop souvent de la formuler dans les statuts.

La société à capital variable, elle aussi, présente bien des inconvénients : la limitation du capital initial et des augmentations annuelles dont il peut être l'objet, peut nuire à l'extension d'une coopérative prospère.

Quant aux sociétés anonymes, outre que la limitation de la responsabilité des associés à leur apport est incompatible avec la véritable coopération, leur constitution exige des frais souvent très élevés. Un acte notarié est nécessaire, constatant la souscription intégrale du capital et le versement de la part prévue par la loi. Les formalités de publicité sont nombreuses.

Il y aurait donc intérêt, à ce premier point de vue, à voter une loi spéciale, qui organiserait une forme de société, ne présentant aucun de ces divers inconvénients.

A un second point de vue, cette loi spéciale serait très désirable. C'est qu'elle mettrait fin à l'imprécision de la législation en cette matière. Les petits viticulteurs, désireux de fonder une coopérative, peu au courant des questions de législation, sont bien souvent déroutés par le nombre des formes de sociétés qu'ils peuvent choisir. Il serait infiniment préférable qu'il n'y eut

qu'un type de société coopérative, très simple, très facilement constitué, bien défini et bien organisé, que les coopérateurs connaîtraient bien et qu'ils adopteraient par conséquent sans appréhension.

Cette idée de faire une loi spéciale sur les coopératives agricoles est ancienne. Sa première manifestation se trouve dans la loi de 1867, qui pose les règles des sociétés à capital variable. Depuis lors divers projets ont été déposés, dont aucun n'a abouti. Récemment la question d'unifier la législation s'est posée à propos de deux projets de loi autorisant des avances aux sociétés coopératives agricoles. On pouvait dire en effet que ces avances ne seraient faites qu'aux coopératives constituées suivant un certain type, ce qui eût peu à peu fait disparaître la multiplicité des formes des coopératives actuelles. Mais la question n'a pas été résolue : nous allons voir que, si les avances ont été autorisées, toutes les sociétés coopératives, quelle que soit leur forme, sont aptes à les recevoir.

De ces deux projets, l'un a été déposé par M. Clémentel et 182 de ses collègues, le 30 juin 1903. Le second, le projet du gouvernement, l'a été par M. Ruau le 11 avril 1905. Tous deux tendent à développer les coopératives de vente et à les transformer par voie de subvention.

D'après le projet Clémentel, avaient droit aux avances les coopératives qui respectaient les règles suivantes : ne pas être une société par actions, mais une so-

ciété à parts nominatives. Ces parts ne peuvent être possédées que par un syndicat, un membre du syndicat ou d'une association coopérative approuvée par lui ; cela dans le but d'unir étroitement le syndicat et la coopérative. La publicité de la société est très simple. Pour bien maintenir son caractère coopératif, le projet décide que les parts d'intérêt ne peuvent recevoir un intérêt de plus de 4 0/0 et que le restant des bénéfices doit être distribué aux vendeurs, au prorata des livraisons effectuées par eux. Ajoutons que le fonctionnement de la coopérative est très simple ; les comptes sont soumis tous les ans au contrôle de l'inspection des finances. Mais le projet Clémentel a le tort de considérer toutes les coopératives comme commerciales. C'est un inconvénient considérable, mais qu'il aurait été facile de faire disparaître.

Quoi qu'il en soit, ce projet avait l'avantage d'unifier la législation sur la matière. C'est un avantage que n'a pas celui de M. Ruau. Ce projet ne change rien à la législation existante. Les coopératives peuvent recevoir des avances, quel que soit leur régime juridique. Trois conditions seulement sont imposées : 1^o l'indication de l'emploi des fonds ; 2^o la présentation de la coopérative au gouvernement par les caisses régionales de crédit agricole ; 3^o le caractère vraiment coopératif.

C'est le projet du gouvernement qui l'a emporté. Une loi du 29 décembre 1906, article 4, dit que « pourront seules recevoir les avances, quel que soit d'ailleurs leur

caractère juridique, les sociétés coopératives agricoles constituées pour tout ou partie des membres d'un ou plusieurs syndicats agricoles, en vue d'effectuer ou de faciliter toutes les opérations concernant la production, la transformation, la conservation ou la vente des produits agricoles provenant exclusivement des exploitations des associés, sans que ces sociétés aient pour but de réaliser des bénéfices commerciaux ». Les seules conditions imposées aux coopératives sont donc leur adhésion à un syndicat professionnel agricole et le strict maintien par elles du principe coopératif. Rien n'est modifié au chaos législatif actuel.

Nous croyons que c'est un tort. Mieux aurait valu adopter le projet Clémentel. Mais, si la question est ajournée, elle peut être reprise. Il faudrait donc reprendre ce projet, mais l'élargir, organiser un type de société bien approprié aux besoins de la coopération, dont la constitution serait très simple, où le principe de la répartition des bénéfices *apudrata* des services rendus serait nettement posé, ainsi que celui de la responsabilité solidaire, et en faveur duquel, en conséquence, l'exemption de l'impôt de la patente serait nettement déclarée. Les sociétés qui ne voudraient pas se constituer suivant ce type, seraient assujetties à cet impôt, ce qui vaudrait mieux, pour elles d'abord, pour les véritables coopératives ensuite.

§ 2. — Action des pouvoirs publics.

A. — *La question de la patente et de la licence.*

C'est une question très importante pour les coopératives que celle de la patente et de la licence. Seront-elles soumises à ces deux impôts, ou à l'un d'eux ? Pour comprendre que la question puisse se poser, il faut considérer la condition particulière des agriculteurs à ce sujet. Le paragraphe 3 de l'article 17 de la loi du 15 juillet 1880 porte que « ne sont pas assujettis à la patente, les laboureurs et cultivateurs seulement pour la vente et la manipulation des récoltes et fruits provenant des terrains qui leur appartiennent ou par eux exploités ». Ce texte doit s'appliquer aux agriculteurs associés, comme à ceux qui ne le sont pas, à condition que l'association ne vende que les produits des terres des associés. Mais la solution est plus douteuse quand la coopérative ne se contente pas de vendre, mais fait en commun le vin de ses membres. Dans ce cas, le fisc émet la prétention qu'elle soit soumise à cet impôt.

L'intérêt de la question est bien moins pécuniaire que moral. L'impôt de la patente n'est pas très lourd, surtout pour de petites coopératives ouvrières. Mais si celles-ci étaient soumises à la patente, elles perdraient par là même en grande partie leur caractère coopératif, pour devenir de plus en plus des sociétés commerciales. Un esprit de lucre remplacerait l'esprit de solidarité

qui doit être le leur. C'est assez dire que le principe même de leur constitution disparaîtrait.

Aussi est-il heureux que, jusqu'à maintenant, les coopératives n'aient pas été soumises à cet impôt. Mais l'attitude du fisc à leur égard peut changer ; n'oublions pas en effet que l'exemption de la patente en faveur des coopératives vinicoles n'est inscrite dans aucune loi, et que, même, le Sénat a refusé de voter une loi qui la formulait. Dans ces conditions, c'est aux pouvoirs publics qu'il appartient de maintenir l'exemption actuelle. Comme cette exemption est très importante pour le caractère des coopératives, et comme, en droit, elle est très conforme à la loi de 1880, il y a lieu d'espérer que les coopératives vinicoles continueront à en bénéficier.

Il n'en est pas de même pour l'impôt de la licence. La licence est le droit payé par les débitants et les marchands qui font le commerce. Ce droit n'est pas très élevé puisqu'il est de 50, 75, ou 125 francs par trimestre, selon que les ventes annuelles sont de 1.000, 2.500 ou 5.000 hectolitres de vin ; mais ici encore les coopératives ont intérêt à ne pas être traitées comme de véritables commerçants, ce qui les conduirait progressivement à être soumises à toutes les charges du commerce.

Le fisc les soumet pourtant à la licence. Une circulaire n° 225 du directeur général des contributions directes, datée du 29 juillet 1901, impose cet impôt « aux syndicats ou associations qui ont pour objet de réunir les vins des associés dans un local commun, afin de les

mélanger, de les unifier et de les approprier avant de les réexpédier à la consommation, c'est-à-dire qui ne se bornent pas au rôle de simples consignataires chargés de vendre telles qu'ils les ont reçues, les récoltes de chacun de leurs membres et de reverser à chacun d'eux le produit direct de cette vente sous déduction de la part des frais généraux. »

Que faut-il penser de la thèse soutenue ainsi par le fisc ? Elle nous paraît très critiquable : car nous ne pouvons avoir un acte de commerce dans le fait, pour quelques propriétaires, de réunir leurs vins, de les mélanger et de les unifier. Il n'y a pas là achat pour revente ; l'estimation des raisins ou du vin livrés a seulement pour but de déterminer la part de chaque associé dans la répartition des sommes touchées pour la vente du produit.

Pourtant la jurisprudence paraît bien avoir adopté la thèse du fisc. Un arrêt du 3 juillet 1902, rendu par la Cour d'appel de Montpellier, soumet à la licence les viticulteurs groupés pour la vente en gros de leurs récoltes et se réservant la faculté de les mélanger pour les unifier (1). Pour la Cour de Montpellier « le mélange des vins des associés constitue une sorte d'échange que les divers propriétaires sont censés se faire réciproquement l'un à l'autre, et cette opération, qui serait interdite à chacun d'eux pris isolément, ne saurait leur être per-

(1) Germain Martin, *Essai sur la vente des vins*, Dijon, 1904, p. 112.

mise par cela seulement qu'ils procèdent par l'intermédiaire ou sous le couvert d'un syndicat formé entre eux ».

Les coopératives vinicoles, celles du moins qui mélangent à l'occasion le vin de leurs membres, pour former un vin uniforme, propre à la consommation, sont donc soumises à la licence. Il en sera ainsi, tant qu'une loi ne les en dispensera pas formellement. Mais il est à craindre que cette loi ne soit pas votée de longtemps.

B. — *Subventions aux coopératives.*

L'Etat peut avoir une action directe sur le développement de la coopération ; c'est en octroyant des subventions aux entreprises coopératives. Ces subventions peuvent avoir pour but soit de susciter la création d'associations nouvelles, soit seulement d'aider les associations déjà existantes. En faveur des premières on peut dire que, si la coopération viticole est une bonne chose, il est du devoir de l'Etat de l'encourager. Bien souvent les viticulteurs hésitent à fonder une coopérative parce qu'ils n'ont pas de ressources suffisantes ; ils savent aussi que les débuts d'une telle entreprise sont presque toujours difficiles, parce que, sans connaissance du marché et sans clients, celle-ci a beaucoup de peine à écouler ses produits. Une subvention de l'Etat lui rendrait donc d'inappréciables services. Le gouvernement du Portugal a accordé de telles subventions ; il a travaillé à provoquer l'institution de coopératives, particulièrement

utiles dans ce pays, à cause de la mauvaise organisation de son commerce.

Mais sans aller jusqu'à provoquer la création de coopératives nouvelles, l'Etat peut subventionner celles qui existent déjà et qui ont prouvé qu'elles rendaient des services à leurs membres. C'est ce qu'il a fait dans l'Allemagne du Sud ; il y a aidé les associations déjà formées à développer leurs moyens. De même en Italie le gouvernement a accordé des subventions à des coopératives vinicoles, mais avec cette différence qu'elles étaient accordées non au choix, mais au moyen d'un concours entre les sociétés. Ce procédé avait l'avantage de stimuler le zèle des coopérateurs.

Pourtant nous ne sommes pas partisans des subventions d'Etat, de quelque nature qu'elles soient. Pour les premières, pour celles qui, comme en Portugal, ont pour but de pousser les viticulteurs à s'associer, elles sont franchement mauvaises. Il est à craindre que de nombreuses coopératives se constitueront uniquement pour toucher la subvention. Les secondes elles-mêmes ne sont pas à recommander. Une société qui ne vit que grâce à une subvention est une société qui ne peut rendre de bien grands services ; l'Etat n'a aucun intérêt à la soutenir. D'un autre côté, si la société est prospère, la subvention est inutile. Celle-ci ne serait justifiée que si elle avait pour but de permettre à une coopérative viable de supporter une période de crise.

Un second inconvénient des subventions, est de ren-

dre les coopératives qui en profitent dépendantes du gouvernement qui les leur accorde. Elles ne doivent pas mécontenter celui-ci ; souvent aussi certaines conditions leur sont imposées, qui peuvent nuire à leur extension.

Pour ces raisons, il n'y a pas lieu de regretter que les coopératives vinicoles n'aient jamais reçu en France de subventions officielles. Dans notre budget il existe, il est vrai, une subvention pour les associations de production. Mais les coopératives vinicoles n'y ont pas droit. Les quelques centaines de mille francs annuellement prévus sont destinés à subventionner des associations de production industrielles.

Si l'on n'est pas entré en France dans la voie des subventions directes, du moins une loi récente, la loi du 30 décembre 1906, organise-t-elle une sorte de subvention indirecte. Cette loi autorise en effet le gouvernement à faire des avances aux sociétés coopératives agricoles, avances pour lesquelles l'Etat ne reçoit aucun intérêt.

Deux projets étaient en présence, dont nous avons eu déjà l'occasion de parler. Le projet Clémentel prévoyait un prélèvement sur le compte spécial de la Banque de France de 5 millions, à distribuer à titre d'avances, sans intérêt, aux sociétés coopératives agricoles, afin de leur permettre de construire et d'aménager les magasins qui leur sont nécessaires. Les avances étaient distribuées par la commission qui, aux termes de la loi du 31 mars 1899, est chargée de répartir les avances de

l'Etat entre les caisses régionales de crédit agricole, augmentée de 3 membres issus des coopératives. L'Etat avait une hypothèque sur les magasins construits. La date de restitution des avances était fixée par la commission de distribution.

Le projet du gouvernement prévoyait, de même, un prélèvement sur les redevances annuelles de la Banque de France. Mais les avances étaient distribuées suivant un autre mode. La répartition était à deux degrés. Les avances étaient réparties par une commission spéciale entre les caisses régionales de crédit agricole, chargées à leur tour de les répartir entre les différentes coopératives de leur circonscription. Une seconde différence avec le projet Clémentel tenait à ce que, dans le projet Ruau, les avances portaient intérêt ; les caisses régionales payaient à l'Etat 1 0/0 d'intérêt et recevaient un intérêt de 2 0/0 pour les avances qu'elles faisaient aux coopératives. Les caisses régionales étaient responsables vis-à-vis de l'Etat. Les prêts étaient à long terme ; le délai maximum de restitution était de 25 ans.

Nous avons dit que le projet du gouvernement l'avait emporté. Une loi du 30 décembre 1906 le reproduit, avec quelques modifications. Aux termes de l'article 1^{er} de cette loi, l'article 1^{er} de la loi du 31 mars 1899, qui autorise le gouvernement à faire des avances aux caisses régionales de crédit agricole, prélevées sur les redevances de la Banque de France, est ainsi complété : « Le gouvernement peut, en outre, prélever sur les rede-

vances annuelles, et remettre gratuitement aux dites caisses des avances spéciales destinées aux sociétés coopératives agricoles et remboursables dans un délai maximum de 25 années. Ces avances ne pourront dépasser le tiers des redevances versées annuellement au Trésor par la Banque de France, en vertu de la convention du 31 octobre 1896, approuvée par la loi du 17 novembre 1897. » En vertu de cette convention, la Banque de France doit chaque année à l'Etat le huitième des bénéfices bruts réalisés sur ses opérations d'escompte. « Il y aura de ce chef 6 millions environ à allouer aux sociétés coopératives sur les redevances accumulées au moment de la promulgation de la loi et 1.300.000 francs environ chaque année (1). »

La distribution des avances est, comme dans le projet Ruau, à deux degrés. L'Etat les fait aux caisses régionales qui sont chargées de les répartir entre les coopératives agricoles. « La répartition des avances aux caisses régionales est faite par le ministre de l'agriculture sur l'avis d'une commission spéciale » (art. 5). Les caisses sont chargées de faciliter les opérations concernant l'industrie agricole, effectuées par les sociétés coopératives agricoles, régulièrement affiliées à une caisse locale de crédit mutuel régie par la loi du 5 novembre 1894. Elles garantissent le remboursement, à l'expiration des délais fixés, des avances spéciales qui

(1) Albert Dulac, « Syndicalisme et coopération chez les ruraux », *Revue politique et parlementaire*, juin 1907.

leur sont faites pour les coopératives agricoles (art. 2). Cette garantie peut être une lourde charge pour elles. Aussi l'article 3 décide-t-il qu'elles recevront de ces coopératives un intérêt qui sera fixé par elles et approuvé par le gouvernement.

Les sociétés coopératives agricoles, qui veulent recevoir des avances doivent indiquer d'une façon précise l'emploi des fonds sollicités. Elles peuvent recevoir des avances quel que soit leur caractère juridique, pourvu qu'elles produisent des garanties nécessaires à la sauvegarde des intérêts du Trésor, qu'elles soient affiliées à une caisse régionale, et qu'elles n'aient pas pour but de réaliser des bénéfices commerciaux.

Ajoutons enfin que le montant de l'avance ne pourra excéder le double du capital de la coopérative, versé en espèces ; que cette avance deviendra immédiatement remboursable en cas de violation des statuts ; enfin que le délai de remboursement, fixé à 25 ans par l'article 1^{er}, est un délai maximum : c'est à la commission de répartition qu'il appartient de déterminer la durée du prêt (1).

(1) Les déclarations du ministre de l'agriculture, au Sénat, furent très nettes sur ce point. A M. Louis Pichon, qui « désirait savoir ce qui justifie ce délai de 25 ans pour le remboursement des avances » et qui faisait remarquer que quand une entreprise ne peut amortir ses emprunts dans un délai de dix ou douze ans, c'est qu'elle n'est pas viable, le ministre répondit que ce délai de 25 ans était un délai maximum qui ne sera pas atteint le plus souvent. « La caisse régionale, ajoutait-il, pourra toujours refuser de prêter de l'argent à la coopérative. Elle est absolument maîtresse en premier comme en dernier ressort. » Discussion du projet de loi au Sénat, séance du 6 décembre 1906. *Journal officiel* du 7 décembre.

Telle est la loi qui organise un système d'avances aux coopératives agricoles. Elle ne peut qu'avoir un effet bienfaisant sur leur développement. Les prêts qu'elle autorise n'ont aucun des inconvénients d'une subvention. Ils ne doivent pas avoir pour conséquence de diminuer l'indépendance des coopératives, ni de soutenir des entreprises peu viables, puisque les coopératives devront rembourser un jour les avances qu'elles auront reçues. D'autre part, les caisses régionales, responsables du remboursement des avances, auront grand intérêt à ne les consentir qu'à des sociétés bien constituées.

Quant aux avantages que les coopératives agricoles et particulièrement les coopératives vinicoles en retireront, il n'est pas besoin d'insister pour les montrer. Grâce à elles, elles auront l'argent nécessaire à la construction de la cave commune et à l'organisation de la vente, argent qu'il leur était si difficile de se procurer ; et non seulement elles l'auront, mais elles n'auront à en payer qu'un intérêt très modeste (1). Il est donc très vraisemblable, ainsi que l'espère M. Dulac, « que de tous les points du pays va surgir une floraison vigoureuse de groupements nouveaux, travaillant à organi-

(1) Probablement moins de 2 0/0, puisque cet intérêt était de 2 0/0 dans le projet Ruau, où les caisses régionales devaient verser à l'État un intérêt de 1 0/0. Or, dans la loi, elles n'ont aucun intérêt à verser. Il est juste en échange qu'elles abaissent le taux de l'intérêt qu'elles demanderont aux coopératives au-dessous de 2 0/0.

ser industriellement et commercialement les forces économiques de l'agriculture ».

C. — *Achats aux coopératives vinicoles.*

Enfin l'Etat peut encourager les coopératives agricoles en leur achetant autant que possible les produits qui lui sont nécessaires. Notre administration militaire notamment pourrait rendre de grands services aux petites coopératives vinicoles, en s'approvisionnant directement chez elles du vin dont elle a besoin ; en les admettant à ses adjudications. Nous avons vu en effet que les grandes difficultés que rencontrent les petites coopératives viennent de l'écoulement de leur vin, du manque de débouché. Elles seraient donc susceptibles de prendre une grande extension, si elles avaient ainsi un débouché assuré.

C'est bien ce qu'avait compris le deuxième Congrès national des syndicats agricoles, tenu à Angers en mai 1895, quand il émettait le vœu que « les grandes administrations de l'Etat s'approvisionnent exclusivement de denrées agricoles auprès des producteurs français et que les associations et coopératives agricoles fussent régulièrement convoquées aux adjudications ».

Mais ce vœu est resté sans effet. Nous espérons que l'Etat qui, par la loi du 29 décembre 1906, vient de montrer l'intérêt qu'il prend au développement de la coopération agricole, voudra bien faciliter ce dévelop-

pement en achetant aux coopératives, autant que possible, les produits dont il a besoin.

§ 3. — Action des coopératives viticoles.

Les coopératives viticoles doivent travailler elles-mêmes à leur propre développement ; elles doivent prendre certaines mesures propres à le faciliter.

La première de ces mesures serait la création d'une vaste fédération, groupant les diverses coopératives d'une région. Les services que rendrait cette fédération aux coopératives seraient les mêmes que ceux que rendent celles-ci à leurs membres. Elle rendrait plus facile l'écoulement de leur vin. Elle pourrait organiser la vente directe sur des marchés éloignés, vente que, faute de ressources, les coopératives isolées ne peuvent souvent pas pratiquer. De plus une fédération de coopératives, riche et puissante, connaîtrait bien l'état du marché ; elle pourrait donc diriger les coopératives qui la composeraient vers les débouchés les meilleurs. Enfin elle pourrait vendre elle-même les vins des coopératives ; par le mélange de ces vins, constituer un type uniforme, plus marchand, ce que ne peuvent pas faire les coopératives formées entre les viticulteurs d'une même localité. « C'est là le seul moyen, dit M. Berget, de réunir les stocks, l'installation et les capitaux importants qui sont nécessaires pour organiser la vente à de longues distances, surtout pour tenter l'accès des marchés de l'étranger ou des grandes adjudications. »

A côté de ce premier objet, une fédération de coopératives pourrait en avoir d'autres, plus secondaires : garantir la pureté et l'authenticité des vins des coopératives adhérentes ; créer même au besoin une marque de fabrique destinée à prouver cette authenticité ; faire l'éducation technique des diverses sociétés ; organiser, sur une large base, le crédit entre leurs membres, etc...

Le champ ouvert à l'activité de ces unions est donc vaste et fertile. On peut concevoir d'ailleurs deux formes différentes pour ces fédérations : une forme purement syndicale et une forme coopérative. Dans le premier cas, la fédération ne se charge pas elle-même de la vente du vin ; elle se contente d'indiquer aux coopératives les marchés sur lesquels la vente directe serait le plus profitable, de donner une garantie morale de pureté à leurs produits et de leur enseigner les meilleures méthodes de vinification. Tel est l'objet de l'Union d'Ahrweiler, constituée par les coopératives de la vallée de l'Ahr. L'Union n'a aucun caractère commercial. Elle n'achète ni ne vend en son nom. Elle n'est que le représentant des diverses coopératives qui la composent. Dans le second cas, au contraire, la fédération achète et vend le vin des coopératives en son propre nom. Sa personnalité juridique est indépendante de celle des sociétés adhérentes. Les avantages qu'elle peut rendre aux coopératives sont plus grands que ceux que rendent les fédérations du premier type, puisqu'elle

facilite directement la vente de leur vin. C'est sur ce second type qu'est organisée la fédération de Bozen, formée entre les coopératives vigneronnes du Tyrol allemand. Elle est constituée comme une coopérative particulière, avec cette différence que la responsabilité de ses membres est limitée. Elle vend soit pour le compte de ses membres, soit pour son propre compte.

C'est sur ce second type que devraient être organisées en France les unions de coopératives. Il n'en existe encore aucune dans la région méridionale, ce qui ne doit pas nous surprendre ; il faut en effet que les coopératives locales soient déjà développées, et surtout nombreuses, pour qu'elles puissent songer à s'associer. On ne peut concevoir une fédération des 12 ou 15 coopératives qui sont disséminées sur les 7 ou 8 départements méridionaux.

A défaut de celle-ci, ces coopératives doivent prendre d'autres mesures, dont le but sera de faciliter leur propre développement, en attirant la clientèle des coopératives de consommation et en se l'attachant de plus en plus. Nous avons vu, en effet, que ces coopératives n'avaient pas été pour les associations vinicoles les clients que celles-là attendaient. Il faut donc qu'elles trouvent moins d'inconvénients d'un côté, plus d'avantages de l'autre, à s'approvisionner auprès des sociétés vinicoles. Elles y trouveront moins d'inconvénients, tout d'abord, si la coopérative leur livre au fur et à mesure le vin dont elles ont besoin et si elle leur livre un vin d'un type

uniforme, bien approprié au goût de leurs membres. Une fédération de coopératives pourrait très facilement satisfaire sur ces deux points les désirs des coopératives de consommation. Une coopérative isolée peut au moins les satisfaire sur le premier point, en créant un entrepôt sur le lieu de consommation, destiné à livrer par petites quantités le vin acheté par la coopérative de consommation.

Mais il faut que cette dernière trouve même des avantages à devenir la cliente de la coopérative vinicole. Elle les trouvera si celle-ci a décidé que les coopératives de consommation, ses clients, auraient droit à une ristourne, à une part des bonis, attribuée au prorata de la valeur de leurs achats. C'est précisément ce que décident les statuts de la plus prospère d'entre elles : Les Vignerons libres de Maraussan : 25 0/0 des trop perçus nets sont répartis « aux organisations ouvrières ou sociétés coopératives de consommation, au prorata de leurs achats » (art. 51) (1). Il est à désirer qu'une mesure, qui doit si vivement engager les coopératives urbaines à s'approvisionner auprès des coopératives vinicoles, soit adoptée par toutes celles-ci.

La coopérative de Maraussan va d'ailleurs plus loin encore, et accorde un droit de contrôle aux coopérati-

(1) La coopérative l'« Avenir social », de Maureilhan et Ramejean attribue également 25 0/0 des trop perçus annuels aux sociétés acheteuses. De même l'« Egalitaire », de Cebazan, ainsi que quelques autres dont les statuts sont inspirés, de ceux de la coopérative de Maraussan.

ves de consommation. Ces sociétés, dit l'article 5 des statuts, « ont, en toute circonstance et à tout moment, le droit de contrôle sur l'organisation intérieure de la coopérative et sur la sincérité de ses diverses opérations. » Ce n'est pas d'ailleurs le suprême avantage accordé par les « Vignerons libres » puisque ceux-ci autorisent les sociétés, leurs clientes, à devenir co-associées, en affectant tout ou partie de leurs bénéfices annuels à la souscription d'un certain nombre de parts sociales. Dans ce cas, les sociétés coopératives prennent une part directe à l'administration de la société (1). Il peut, il est vrai, y avoir là un danger pour les coopératives vinicoles : aussi sera-t-il bon qu'elles limitent le nombre des parts sociales qui pourront être possédées par les sociétés de consommation. Sous cette réserve, il faut reconnaître que l'initiative prise par la coopérative de Maraussan est très heureuse, parce qu'elle constitue un puissant attrait pour les coopératives de consommation.

(1) Sur les 9 membres qui composent le conseil d'administration de la coopérative l'« Avenir social de Maureilhan et Ramejean », nous avons vu que 3 étaient nommés par l'assemblée générale des coopératives de consommation clientes.

DEUXIÈME PARTIE

DES TRUSTS VINICOLES

Un trust de viticulteurs, englobant la plus grande partie de la production méridionale, pourrait-il lutter contre l'avalissement des prix, presque constant depuis 1900 ? Cette question se pose toutes les fois que le producteur est impuissant à réagir par lui-même contre la baisse des cours. Il n'est donc pas étonnant que plusieurs projets de trust aient été soumis, ces dernières années, aux viticulteurs méridionaux. Si aucun de ces projets n'a abouti, cela tient en grande partie à l'importance même de l'œuvre, et à l'esprit individualiste contre lequel ils avaient à lutter. Mais l'esprit d'association pénètre peu à peu les viticulteurs. Poussés, de plus, par le besoin, ceux-ci, quand ils se seront familiarisés avec un projet, dont la nouveauté les avait surpris, seront de plus en plus disposés à chercher dans un trust vinicole, le remède à la crise dont ils souffrent. La formation d'un tel trust apparaît donc désormais comme possible. En conséquence il est intéressant de connaître les principaux projets soumis aux viticulteurs et par-

ticulièrement celui qui, cette dernière année 1906-1907, a rallié le plus grand nombre de suffrages.

Mais, avant d'étudier ces projets, nous voudrions montrer quelles difficultés considérables rencontrerait leur réalisation.

CHAPITRE PREMIER

CAUSE ET BUT DES TRUSTS VINICOLES.

Le but d'un trust vinicole est de rendre la production maîtresse du marché. Quels sont les arguments, qui, aux yeux de ses partisans, prouvent la nécessité et la possibilité de donner à la propriété la maîtrise du marché ?

1° Conséquences de la surproduction sur le commerce des vins.

La crise de surproduction, qui sévit en France depuis 1900, en même temps qu'elle frappait les viticulteurs, a profondément désorganisé le commerce. Elle l'a désorganisé de deux manières différentes : en affaiblissant le commerce sérieux, et en créant à côté de lui un commerce improvisé, sans ressources, qui ne subsiste qu'en achetant à vil prix les vins dont il a besoin.

La crise a affaibli le commerce sérieux, parce qu'elle lui a fait subir des pertes très grandes, ce qui l'a de plus rendu très prudent dans les achats qu'il fait. Les opérations du commerce des vins consistaient, il y a quelques années, à acheter après la récolte la quantité de vins dont il estimait avoir besoin, vins qu'il vendait

à sa clientèle dans le courant de l'année. Le commerce avait donc le plus grand intérêt à une hausse des prix ; il spéculait à la hausse. En fait, si les cours ne montaient pas, ils se maintenaient durant tout le cours de l'année à leur taux du début ; les négociants étaient donc assurés d'écouler leur marchandise sans perte. Or, par suite de la surproduction, les cours depuis 1900 ont presque régulièrement baissé dans le courant de l'année. En 1903-1904, cette baisse a été particulièrement sensible. Brusquement, après 3 années de mévente, les vins avaient atteint les prix de 20 à 28 francs l'hectolitre, après la récolte de 1903. Mais les cours ne tardèrent pas à baisser. Au milieu de l'année vinicole, les vins qui avaient été payés ces prix-là, ne valaient plus que 12 à 14 francs l'hectolitre. Le commerce qui s'était approvisionné après la récolte, perdit donc des sommes considérables. On comprend que, dans ces conditions, il se soit depuis lors tenu sur la défensive, refusant de faire une opération de spéculation quelconque. Il a d'ailleurs de bonnes raisons pour ne fonder aucun espoir sur une hausse des cours survenant en cours d'année : il s'est rendu compte que, même dans les années déficitaires, comme était précisément l'année 1903, les prix ont régulièrement baissé. Le grand commerce donc, en présence de l'instabilité des cours, n'achète plus qu'au fur et à mesure de ses besoins, « au cours dérisoire créé, d'une part, par l'obligation où se trouvent de nombreux producteurs de vendre, d'autre part,

par les conditions, tous les jours plus désastreuses qu'il peut imposer en présence du nombre exagéré des vendeurs (1). »

Mais la crise de surproduction a eu un second effet sur le commerce des vins, encore plus néfaste pour la viticulture ; elle a suscité la création de maisons de commerce improvisées, sans tradition et sans capitaux. Ce sont les bas prix causés par la surproduction, qui ont donné naissance à ce commerce, en lui permettant d'abord d'opérer sans grands capitaux, en lui donnant ensuite l'espoir de réaliser un bénéfice grâce au prix d'achat minime des vins. Aux maisons sérieuses d'autrefois sont donc venus s'ajouter « une foule de commerçants qui, affranchis des traditions, des pratiques et des charges de leurs devanciers, n'ont eu qu'un souci, faire des affaires, et ont cherché dans le bon marché, le moyen de réaliser cet objectif (2) ». Ces commerçants, ces commissionnaires, sont donc des agents de baisse.

Si telle est la situation du commerce des vins ; si une partie de ce commerce a pour unique but de faire ses achats au plus bas prix possible, alors que l'autre partie, éprouvée par des spéculations malheureuses, peu confiante dans l'avenir, se borne à exécuter au jour le jour les commandes de ses clients, il est bien certain

(1) *Action vinicole*, numéro du 16 septembre 1906.

(2) Prosper Gervais, *La situation présente et l'avenir de la viticulture méridionale*. Conférence faite à Béziers, le 2 novembre 1906.

qu'il serait peu sage d'attendre de lui un relèvement des cours.

Or la propriété est aujourd'hui assujettie à ce commerce. Lui, si faible et si désarmé vis-à-vis des consommateurs est tout puissant vis-à-vis des producteurs. C'est encore la crise de surproduction qui est la cause de cette prépondérance du commerce. Les offres des viticulteurs sont en effet toujours supérieures aux demandes des commerçants. Ceux-ci sont donc toujours assurés de trouver plus de vins qu'ils n'en désirent, alors que les viticulteurs ne sont jamais sûrs de trouver un acheteur et doivent par conséquent subir les prix qui leur sont offerts. Ajoutons que de nombreux propriétaires, ruinés par la crise, sont obligés de vendre dès la récolte, afin de pouvoir continuer à cultiver leurs vignes. Comment, dans ces conditions, pourraient-ils ne pas subir les prix que leur offre le commerce ? Or ces vins vendus à vil prix influent sur les cours.

Sans doute le commerce sérieux n'est pas responsable de cette situation déplorable, puisqu'il n'est pas responsable de la surproduction. Mais cette situation n'en existe pas moins ; nous sommes donc en présence d'une propriété assujettie à un commerce, qui est incapable d'opérer le moindre relèvement des cours. Si les choses restent en cet état, les viticulteurs doivent abandonner tout espoir de sortir un jour de la crise dont ils souffrent. S'ils veulent en sortir, ils ne doivent compter que sur eux-mêmes. Or l'action sur les cours qu'i-

solés ils sont incapables d'avoir, associés en grand nombre, ils peuvent l'avoir. Il faut donc qu'ils s'unissent, il faut qu'ils forment une vaste et puissante association, qui reprendra vis-à-vis du commerce la prépondérance que la propriété a perdue.

*2° Des ententes de producteurs en vue de relever
les prix en industrie.*

Ce qui a fait naître l'idée d'un trust vinicole, ce qui encourage actuellement nombre de viticulteurs à chercher dans ce trust le remède à la crise actuelle, c'est le rôle que jouent ces associations en industrie, notamment les trusts américains et les cartells allemands. En Amérique les producteurs, par la fusion de leurs entreprises, sont dans bien des cas devenus les maîtres du marché. En Allemagne des cartells nombreux se sont formés dont l'action sur les prix a été également très nette. Les cartells allemands ressemblent d'ailleurs beaucoup plus que les trusts à ce que serait une association de viticulteurs. Ils n'opèrent pas une fusion des diverses entreprises qu'ils comprennent. La production et la vente des produits sont seulement soumises à certaines restrictions.

C'est donc surtout l'exemple des cartells allemands que se plaisent à citer les promoteurs des trusts vinicoles. Ainsi M. Bouffet, partisan convaincu de l'« Association mutuelle des producteurs de vins naturels du Midi », cite celui du cartell des charbons de la West-

phalie. « Ce cartell, dit-il (1), s'est formé en 1893. D'après la déposition qu'a faite en 1903, dans une enquête officielle, le directeur du syndicat, on jugeait, vers 1889-1890, irrémédiablement ruinées les mines de charbon du bassin de la Ruhr. Or, depuis la formation du syndicat, leurs affaires se sont brillamment rétablies. En 1893, le syndicat vendait les charbons 8 fr. 75 la tonne sur le carreau de la mine ; par une progression continue, il était parvenu à élever ce prix, en 1901, à 12 fr. 60, soit une augmentation d'environ 50 0/0 ».

Il y a d'ailleurs en France des exemples de ces associations de producteurs. Ainsi dans la région méridionale elle-même, il existe un syndicat de producteurs de sel, doublement intéressant : parce que la production sur laquelle il porte est tout autant agricole qu'industrielle, et parce que son fonctionnement ressemble beaucoup à celui de l'association actuellement proposée aux viticulteurs méridionaux. Ce syndicat s'est formé entre les producteurs du sel de mer de l'Ouest et du Midi de la France et les propriétaires de salines de l'Est, afin de lutter contre le fléchissement des cours qui résultait d'une production excessive. La vente du sel est faite par le syndicat. Les adhérents ne peuvent produire que les quantités que le syndicat leur commande et qui leur sont payées un prix fixe qui est rigoureusement

(1) Maurice Bouffet, Conférence faite à Narbonne sur l'Association mutuelle des producteurs de vins naturels du Midi, p. 7.

égal à leur prix de revient. Les bénéfices sont répartis entre tous les associés suivant l'importance de leur production déterminée, une fois pour toutes, au moment de la constitution du syndicat, celui-ci, qui existe depuis une dizaine d'années, a obtenu un relèvement des cours très important.

*3° De l'efficacité d'une association de viticulteurs
en vue de relever les prix.*

L'expérience a donc démontré l'efficacité des ententes d'industriels en vue de maintenir ou de relever les prix. Pourquoi ces ententes, efficaces en industrie, ne le seraient-elles pas en viticulture ?

Les conditions sont en effet les mêmes. La cause initiale de ces associations, cartells ou trusts, est la dépréciation des prix survenue par suite de la surproduction. Par conséquent leur premier objet est de faire cesser cette surproduction, en diminuant cette production, que cette production soit restreinte, comme aux Etats-Unis, en fermant certains établissements ou qu'elle le soit, comme en Allemagne, en limitant la production de chaque établissement. C'est ainsi que la production de la houille, pour éviter une surproduction qui menaçait de se produire, a été diminuée, en 1901, par le cartell des mines de Westphalie dont nous parlions, de 10 0/0 pour le premier semestre de cette année, de 15 et de 20 0/0 pour les deux derniers trimestres. La production effective a été réduite au total de 3,20 0/0 par rapport à 1900.

La situation de la viticulture méridionale n'est-elle pas la même que celle de ces industries ? Le mal dont elle souffre, c'est la surproduction. Pour faire cesser la baisse des prix, il faut donc faire cesser la surproduction qui la cause. Or aux yeux des partisans des trusts vinicoles, la cause unique de la surproduction est, non un excès de la production de vins naturels, mais une production de vins artificiels, une fabrication de vins de sucre. Pour eux la France ne produit pas plus de vins naturels qu'elle n'en consomme, elle en produit même moins. C'est ainsi que M. Bouffet s'efforce d'établir (1) que la France a produit en 1905, année moyenne, 56.650.000 hectolitres, alors qu'elle en a consommé 60.450.000 : d'où déficit de 3.800.000 hectolitres. La surproduction vient donc toute de la fabrication de vins de fraude ; par conséquent, pour la faire cesser, les viticulteurs associés n'auront qu'à poursuivre énergiquement la répression de la fraude.

Voilà donc un premier résultat qu'atteindra une association de viticulteurs, si elle est suffisamment puissante, c'est-à-dire si elle comprend la plus grande partie des viticulteurs méridionaux. Elle en aurait un second. En agissant comme syndicat de vente, elle reprendrait la prépondérance vis-à-vis du commerce. Comme ses vins seraient nécessaires aux consommateurs et au commerce qui n'en trouveraient pas en

(1) Maurice Bouffet, Conférence citée, p. 21,

dehors d'elle des quantités suffisantes, elle rendrait la propriété maîtresse du marché. Sans vouloir exagérer sa puissance, il n'en est pas moins vrai qu'elle pourrait opérer un relèvement très sensible des cours.

Tel est le raisonnement très simple, sur lequel sont fondés les divers projets de trusts vinicoles. Nous voudrions chercher maintenant si une telle association de viticulteurs pourrait avoir la même action sur les prix que les associations d'industriels que ses partisans citent en exemple. Nous voudrions montrer quelles difficultés spéciales à un trust vinicole, rencontrerait la constitution d'une telle association.

CHAPITRE II

DES DIFFICULTÉS DE RÉALISATION D'UN TRUST VINICOLE.

Les difficultés auxquelles se heurterait la réalisation d'un trust vinicole seraient de deux sortes : difficultés économiques, et difficultés pratiques. A cause des premières, il serait très difficile à ce trust d'avoir la maîtrise du marché. Les secondes rendraient son fonctionnement très compliqué.

§ 1. — Difficultés économiques.

La première condition, la condition essentielle de l'efficacité d'un syndicat formé entre producteurs en vue d'agir sur les prix, c'est que, dans la branche de la production sur laquelle il porte, il n'y ait pas surproduction. Si cette surproduction existe, son premier objet doit donc être de la faire disparaître, en diminuant la production.

Voilà une condition évidente par elle-même. Comment un trust qui porterait, par exemple, sur 24 millions d'hectolitres de vin, alors que la consommation en absorberait 20 millions, pourrait-il avoir la prétention non seulement d'écouler ses 24 millions d'hecto-

litres, mais encore de les écouler à un prix plus élevé ? En relevant ainsi les cours, le seul résultat qu'il atteindrait serait de diminuer le chiffre de la consommation, et d'élever d'autant le nombre d'hectolitres qu'il serait dans l'impossibilité d'écouler. Il n'est donc pas nécessaire d'insister, pour montrer qu'un trust vinicole ne peut avoir une action sur les prix que s'il met un terme à la surproduction.

Mais, en supposant cette condition remplie, le trust doit en remplir une seconde : il faut qu'il porte sur la plus grande partie de la production. Pour qu'il soit efficace, il faut que ses produits soient nécessaires aux besoins des consommateurs ; il faut que ceux-ci soient obligés de les lui acheter et par conséquent de les lui payer le prix plus élevé qu'il demande ; il faut donc que les produits restés en dehors de lui ne soient pas en quantité suffisante pour répondre aux demandes des consommateurs.

En fait toutes les associations de producteurs qui ont eu une action sur les prix ont rempli cette condition. Il en est ainsi pour les principaux trusts des Etats-Unis. Il en est ainsi pour les cartells allemands ; le cartell de l'alcool comprend les 95 0/0 de la production totale, le cartell des houilles de la Westphalie englobe les 85 0/0 de la production de houille des pays rhénans et plus de la moitié de la production totale de l'Allemagne. De même le syndicat français des producteurs de sel, dont nous avons eu l'occasion de parler, porte sur la totalité de la production.

Il est donc bien certain qu'un syndicat de producteurs ne pourra être efficace, que s'il porte sur une très grande partie de la production. Peut-on déterminer exactement cette proportion de la production syndiquée par rapport à celle qui reste indépendante ? L'association doit-elle englober la moitié, les deux tiers ou les trois quarts de la production ? Il est impossible de donner une réponse précise. Celle-ci dépendra en effet d'une troisième condition de l'efficacité du trust, dont nous avons à parler maintenant : il faut que le trust porte sur un produit dont la vente puisse être retardée.

Si, en effet, il porte sur un produit qui doit être vendu immédiatement ou dans un bref délai, l'offre de ce produit sur le marché ne diminuera pas. Il n'y aura pas un excès des demandes sur les offres ; or, comme c'est cet excès qui engendre un relèvement des cours, ce relèvement ne se produira pas.

Il faut donc que le trust puisse retarder la vente de ses produits jusqu'au moment où les offres de ceux-ci seront insuffisantes pour répondre aux demandes dont ils sont l'objet, jusqu'au moment par conséquent où la production restée indépendante ne sera plus suffisante pour satisfaire ces demandes. C'est pourquoi nous avons dit que la première condition de l'efficacité du trust, à savoir qu'il portât sur une grande partie de la production, dépendait de cette seconde condition. Ainsi, si le syndicat porte sur une marchandise qui peut être conservée plusieurs mois, il pourra être efficace, même s'il

ne porte que sur une partie relativement petite de la production. Un trust, qui porterait sur du blé, par exemple, pourrait avoir une action sur les prix, même s'il ne portait que sur $1/3$ de la production. Car ses produits seraient nécessaires, indispensables, huit mois après la récolte, puisque nous avons supposé qu'il n'y avait pas surproduction ; à ce moment-là les cours monteraient tout naturellement. Un trust qui porterait au contraire sur un produit devant être vendu dans un bref délai, ne pourrait obtenir un relèvement des prix que si il portait sur la presque totalité de la production. Ainsi un trust qui porterait sur des raisins de table, par exemple, et qui ne détiendrait la vente que du tiers de la production de ceux-ci, n'aurait aucun effet sur les cours, car il serait obligé de vendre ses produits avant que les deux autres tiers de la production fussent écoulés.

L'efficacité d'un syndicat dont le but est d'obtenir un relèvement des cours dépend donc de ces diverses conditions. Celles-ci seraient-elles remplies par un trust vinicole ?

La première condition surtout le serait-elle ? un trust vinicole arriverait-il à faire cesser la surproduction ? Cette surproduction, personne, pas même les viticulteurs, ne la nie. Mais d'où vient-elle ? Quelle est son origine ? Est-elle la conséquence d'une production excessive de vins naturels ? Est-elle la conséquence d'une production de vins artificiels ? La question est de toute importance. Suivant la réponse qu'on lui donne, on doit

admettre qu'un trust vinicole peut ou ne peut pas avoir une action sur les cours. Si l'on estime en effet, que la surproduction vient de la fabrication de vins artificiels, on peut espérer la faire cesser. Si l'on croit au contraire qu'une excessive production de vins naturels est la cause de cette surproduction, cet espoir n'est plus permis : car comment réduire cette production ? On ne pourrait le faire qu'en obligeant les viticulteurs à arracher une partie de leurs vignes. Or on comprend combien il serait difficile de faire appliquer une mesure si rigoureuse.

Pour les viticulteurs, et particulièrement pour les auteurs de projets de trust, il n'y a pas surproduction de vins naturels, du moins d'une façon normale. Ce sont les vins de fraude, les vins de sucre qui sont la cause de cette surproduction artificielle. Qu'on tarisse cette production de vins clandestins, et la surproduction disparaîtra. Aussi tous les projets organisent-ils un système de répression énergique de la fraude.

Les auteurs des trusts vinicoles sont-ils dans le vrai ? Nous ne le croyons pas. Nous croyons au contraire qu'il y a surproduction de vins naturels. Nous essaierons de le montrer à propos du projet de M. Palazy. Dès lors nous devons conclure qu'un trust vinicole ne pourrait avoir une action sur les prix. Il ne pourrait l'avoir quand bien même il porterait sur la totalité de la production.

Mais supposons — ce qui d'ailleurs peut se produire, si la production des vins naturels diminue, par suite

notamment de l'abandon de leur culture par des viticulteurs découragés, — supposons que la surproduction du vin ait cessé. A quelle condition un trust vinicole serait-il maître du marché ?

Remarquons que ce trust porterait sur un produit, dont la vente ne pourrait être retardée bien longtemps. Pour de multiples raisons, il devrait l'avoir écoulé bien avant la fin de l'année vinicole. Il y aurait des vins de qualité inférieure, parmi ceux dont il disposerait, qui courraient le risque de se détériorer, et qu'il faudrait donc, de toute nécessité, vendre dans les premiers mois de l'année. Mais le trust ne pourrait pas non plus retarder trop longtemps la vente de ses vins plus robustes : il est permis de se demander, en effet, quel effondrement des prix entraînerait la brusque offre sur le marché, dans les derniers mois de l'année vinicole, de plusieurs millions d'hectolitres. Le trust vendrait donc ses produits dans le courant de l'année vinicole. S'il n'avait pas pu obtenir un relèvement des prix, dès le début de cette année, il se résignerait à les écouler au cours dès les mois de février ou de mars.

Dans ces conditions, pour avoir une action sur les prix, il faudrait de toute nécessité qu'il portât sur la plus grande partie de la production. Il faudrait que les vins restés en dehors de lui ne puissent alimenter le marché que pendant 4 ou 5 mois. C'est dire qu'il faudrait qu'il englobât les deux tiers environ de la production méridionale, soit 16 millions d'hectolitres.

Nous ne croyons pas que cette condition puisse être remplie par un trust formé actuellement. Le nombre considérable des viticulteurs doit rendre très difficile à réaliser l'union de la grande majorité d'entre eux. Il ne peut y avoir entente directe entre ces multiples producteurs, comme il peut y en avoir une entre quelques grands industriels. Les viticulteurs adhéreront donc ou n'adhéreront pas au trust, suivant leur manière de voir, sans qu'une discussion commune de leurs intérêts puisse convaincre les réfractaires et encourager les hésitants. Or ces viticulteurs, si nombreux, sont de conditions trop diverses, ont des intérêts trop différents pour avoir la même opinion sur l'utilité d'un trust vinicole. Il y aura fatalement un certain antagonisme entre les grands et les petits propriétaires, entre les producteurs d'un vin de plaine et ceux d'un vin de coteau.

Pour ces raisons, un trust vinicole aurait bien des difficultés à obtenir l'adhésion de la grande majorité des viticulteurs méridionaux. Nous avons d'ailleurs une preuve de ces difficultés dans le fait que le projet « d'Association mutuelle des producteurs de vins du Midi », depuis deux ans qu'il est soumis à ces viticulteurs, n'a pu réunir l'adhésion de plus de 10 millions d'hectolitres.

Un trust vinicole donc, même en supposant qu'il n'y ait plus surproduction de vin, aurait beaucoup de peine à avoir la maîtrise du marché.

§ 2. — Difficultés pratiques.

Ces difficultés tiendraient à deux faits : 1° à la diversité des produits ; 2° au nombre considérable des associés.

1° *Diversité des produits.*

Toute association de producteurs destinée à vendre les produits de ses membres, doit déterminer la valeur relative de ces produits. Il convient de connaître en effet la part à laquelle chaque associé aura droit dans la répartition du produit des ventes. Il n'en serait différemment que si le syndicat se bornait à servir d'intermédiaire entre le client et l'associé, qui vendrait ses produits en son propre nom. Mais un trust vinicole n'opérerait pas ainsi. Il vendrait le vin de chaque associé pour le compte de tous et répartirait le chiffre total des ventes effectuées entre tous les viticulteurs proportionnellement à la valeur des vins apportés par eux.

Or la valeur de ces vins est faite de deux éléments : leur quantité et leur qualité. Si le premier est très simple à évaluer, le second l'est beaucoup moins. Il est peu de marchandises dont la qualité soit plus variable et plus difficile à apprécier que le vin. Elle est faite d'éléments multiples : la richesse en alcool, la couleur, la finesse, la limpidité, la saveur qui diffère suivant les terroirs. Aussi deux vins, produits dans des terres voisines, pouront avoir une valeur très différente, suivant la qualité

différente du sol ou des cépages qui les auront produits. C'est assez dire que l'opération qui consistera à estimer chaque année les millions d'hectolitres sur lesquels portera l'association sera excessivement délicate ; il sera bien à craindre que nombre d'associés se prétendront lésés.

Remarquons d'ailleurs que cette difficulté d'estimation sera double. Il faudra, avant même la constitution de la société, décider quelle valeur relative sera attribuée aux divers types de vins, décider par exemple quelle valeur relative sera attribuée à un vin de 8° par rapport à un vin de 10°, et à un vin de 10° par rapport à un vin de 12° ; à un vin de plaine par rapport à un vin de coteau. Il faudra établir un barème, et un barème qui convienne à tous les associés. Ce sera une première difficulté.

Une seconde difficulté se présentera chaque année et à propos de chaque associé. Car il faudra estimer, en tenant compte des principes posés dans le barème, les vins des différents viticulteurs. Cette opération ne manquera pas d'être très délicate. Ne faut-il pas aller jusqu'à dire que la valeur du vin varie suivant le dégustateur ? Sans doute la base d'estimation d'un vin sera son degré alcoolique, qui peut être exactement déterminé. Mais ce degré n'est pas le seul élément. Deux vins de 10° peuvent avoir une valeur très différente. Il faudra donc tenir grand compte des autres éléments qui constituent la valeur du vin. L'estimation de ces

éléments très délicats à apprécier, peut être la source de multiples difficultés.

L'expérience des cartells allemands montre, d'ailleurs, que cette difficulté d'estimation des produits a été suffisante pour empêcher la création de certaines associations de producteurs. Les cartells ne se forment que dans les industries qui fabriquent des objets d'un type déterminé, dans celles qui livrent des matières brutes ou demi-ouvrées. Il existe des cartells dans l'industrie extractive, dans l'industrie métallurgique, dans celle des produits chimiques, dans certaines industries textiles. Au contraire il n'en existe pas dans les industries qui produisent des objets finis, encore moins dans celles qui produisent des objets de luxe. S'il existe des cartells dans l'industrie de la filature, il n'en existe pas dans celle du tissage. « Dans l'industrie textile, observe M. de Rousiers (1), les tisseurs de coton n'ont jamais pu s'unir en cartell à cause de la difficulté à peu près insurmontable de la fixation des prix. Il y a un trop grand nombre de produits différents d'une comparaison difficile. » Cette difficulté que les tisseurs de coton estiment insurmontable, les viticulteurs ne pourront la résoudre que très difficilement. Elle sera même un obstacle encore plus grand à la constitution d'un cartell vinicole qu'à celle d'un cartell dans l'industrie du tissage, à cause du plus grand nombre des producteurs, dont il sera plus difficile de concilier les intérêts (2).

(1) De Rousiers, *Les syndicats industriels de producteurs*, 1901.

(2) Nous verrons d'ailleurs apparaître pratiquement cette difficulté à

2° Nombre considérable des associés.

En dehors de cette première difficulté pratique, un trust vinicole en rencontrerait d'autres qui tiendraient au nombre de ses membres. Quel serait ce nombre ? Nous pouvons nous en rendre compte d'après celui des viticulteurs qui ont adhéré au projet d' « Association des producteurs de vins du Midi ». Ce projet groupait, à la date du 3 mars 1907, 20.000 adhérents, produisant environ 10.000.000 d'hectolitres. Une association qui porterait sur 16.000.000 d'hectolitres comprendrait donc 32.000 adhérents environ.

On conçoit dès lors combien un tel nombre d'associés rendrait le fonctionnement de la société difficile. Celle-ci aurait un contrôle très minutieux à exercer sur ses membres. Quelle que soit la forme qu'elle ait adoptée, qu'elle soit une société indépendante des viticulteurs qui la composent, vendant par conséquent leur vin à ses risques et périls, ou qu'elle soit une association mutuelle vendant pour le compte de ses membres, il faudra que les associés lui livrent leur récolte, la livrent pure et la livrent tout entière. La société devra donc s'assurer qu'aucune fraude n'a été commise par le propriétaire pour augmenter soit le degré, soit la quantité de son vin. Elle devra, en second lieu, surveiller ses propres

propos du projet d' « Association mutuelle des producteurs des vins naturels du Midi ». Nous verrons que certains gros propriétaires ont donné leur démission parce qu'ils estimaient que le barème lésait leurs intérêts.

membres pour s'assurer qu'ils ne vendent pas directement une partie de leur récolte.

Difficile et compliquée sera aussi l'administration de la société. La tenue de la comptabilité, le partage des bénéfices, le fonctionnement d'un système d'avances, si ce système existe, seront des opérations très délicates. La vente de 14 ou 15 millions d'hectolitres pourra aussi être la source de multiples difficultés.

CHAPITRE III

LE PROJET DE « TRUST DES VINS DU MIDI ».

L'idée de la formation d'un trust vinicole est relativement récente. On conçoit en effet qu'elle ne puisse naître que dans une période de crise. Quand les vins sont vendus à des prix largement rémunérateurs, les viticulteurs n'ont aucun intérêt à s'unir en une vaste association pour pratiquer la vente commune de leurs produits. Ce n'est qu'à l'approche du danger que le sentiment de solidarité, l'esprit d'association naissent. Aussi n'est-il nullement étonnant que ce ne soient que dans ces dernières années que des projets d'association de viticulteurs aient vu le jour ; nullement étonnant, d'autre part, que, dans ces dernières années, de nombreux projets aient été soumis aux viticulteurs en détresse.

De ces nombreux projets, disons tout d'abord qu'aucun n'a encore reçu le moindre commencement d'exécution. Beaucoup même, hâtivement conçus, n'ont jamais été pris en considération, voués qu'ils étaient à un échec fatal. Nous voudrions étudier, par contre, deux projets, beaucoup mieux compris, établis avec soin. L'un, abandonné maintenant, proposait de grouper les viticulteurs

méridionaux en un véritable trust. Son auteur était M. Bartissol, député des Pyrénées-Orientales. L'autre, s'il n'est pas lui non plus réalisé, est actuellement à l'étude et a obtenu l'adhésion de nombreux viticulteurs. C'est le projet d'« Association mutuelle des producteurs de vins naturels du Midi », dont le promoteur est M. Palazy.

Nous voudrions étudier rapidement tout d'abord le premier de ces projets, le plus ancien. Quoiqu'abandonné, son étude peut être intéressante, à cause du caractère très spécial de l'association qu'il proposait de créer.

§ 1. — Constitution du trust.

Ce qui le caractérise, c'est qu'il est beaucoup plus une affaire commerciale et capitaliste qu'une affaire agricole. Il propose en effet la création d'une vaste société de commerce achetant à un prix fixe le vin des viticulteurs adhérents et le vendant au mieux de ses intérêts, les bénéfices étant partagés entre les actionnaires et les viticulteurs. La société doit obtenir un relèvement des prix — tel est évidemment le but de sa constitution — parce qu'elle monopolisera la vente du vin : d'après les statuts, en effet, elle ne peut être constituée que si elle porte sur la presque totalité de la production méridionale.

Le trust est formé entre les viticulteurs des 6 départements méridionaux, grands producteurs de vin :

l'Hérault, l'Aude, le Gard, les Pyrénées-Orientales, les Bouches-du-Rhône et le Var.

Il est formé, quant au capital, par l'apport, par des capitalistes, de 300 millions que son auteur se flattait de trouver facilement. Sur ces 300 millions, 150 sont employés à la construction de caves sur les lieux de production et sur les lieux de consommation, 150 doivent servir de fonds de roulement. Ainsi formée, la société achète, à des conditions déterminées, le vin de ses membres. Ceux-ci s'engagent à le livrer pur, à ne le livrer qu'à la société et à le conserver à leurs frais jusqu'au moment de la retraite. L'engagement réciproque est de 50 ans.

Le prix payé par la société aux viticulteurs était fixé au début à un franc le degré. Puis, sur les réclamations de ceux-ci, il a été légèrement augmenté. Il est resté à un franc le degré pour les vins de 8 à 10 degrés, mais il a été porté à 1 fr. 10 pour ceux de 10 à 12 degrés et à 1 fr. 20 pour ceux de 12 degrés et au-dessus. Même ainsi fixés, ces prix sont notoirement insuffisants. M. Bartissol justifiait son tarif par cet argument : « Si nous achetons trop cher, nous serons obligés de vendre trop cher et alors nous nous heurterons à la concurrence des viticulteurs ne faisant pas partie du trust. » Mais si ce n'est pas pour améliorer le sort des viticulteurs, en relevant le prix de leur vin, à quoi bon créer un trust vinicole ? — Quant aux vins de moins de 8 degrés, ils seront tout simplement transformés en alcool : le pro-

priétaire touchera le prix de vente de l'alcool, moins les frais divers de distillation. Cette mesure, qui a pour but, autant de diminuer sensiblement la production que de faire disparaître les vins de qualité inférieure, si elle est bonne, en elle-même, n'en devait pas moins avoir pour conséquence d'écarter de la société une grande partie des viticulteurs méridionaux, tous ceux qui produisent normalement ou exceptionnellement des vins de 8 degrés.

Ainsi approvisionnée, comment la société vend-elle ? C'est ici qu'apparaît un côté vraiment original du projet : elle vend son vin en bouteilles. M. Bartissol nous apprend le but de cette énorme complication : « Pour éviter le mouillage, tout le vin de la société sera vendu en bouteilles, et portera sur le bouchon, à la cire, le degré et le prix. » Ainsi, la fraude n'est plus possible, notamment celle du petit débitant qui trop souvent *mouille* fortement son vin avant de le livrer au consommateur. Ces bouteilles, la société les vend directement. Son but est de se passer de l'intermédiaire. Elle aura donc des représentants dans tous les centres de consommation, chargés de l'écoulement de ses produits. Le vin de la société étant garanti pur et étant vendu bon marché, cet écoulement devra être très facile. Le prix de la bouteille varie suivant les trois types de vins que la société compte établir ; il est de 0 fr. 20 pour le vin de 8°, de 0 fr. 35 pour un vin de 10° et de 0 fr. 45 pour un vin de 12°. « On vend l'eau minérale au-des-

sus de ces prix, ajoute M. Bartissol, et un vin naturel garanti naturel aurait certainement un écoulement facile. »

S'il en est ainsi, la société fera des bénéfices. Comment les répartira-t-elle ? Il faudra d'abord sur ces bénéfices, payer l'intérêt des 300 millions. Cet intérêt est de 5 0/0. Ce sont donc 15 millions qui seront employés à payer les capitalistes. Les bénéfices nets seront répartis : 45 0/0 aux actionnaires, 45 0/0 aux viticulteurs, 10 0/0 aux ouvriers agricoles. Les 45 0/0 que toucheront les viticulteurs sont destinés à augmenter le prix payé de leur vin. C'est à cause de ces 45 0/0 que le trust n'est pas une opération purement capitaliste. Mais si nous nous plaçons au point de vue de l'administration de la société, nous verrons que les viticulteurs doivent y jouer un rôle purement passif. Il ne sont pour rien dans cette administration. La société est toute puissante. C'est tout au plus si les viticulteurs ont un vague droit de contrôle sur ses opérations. La société n'est donc pas leur œuvre. Il y a là un danger considérable pour eux, qui explique suffisamment le peu d'empressement qu'ils ont mis à donner leur adhésion au projet.

Ajoutons que pour que le trust se forme, il faut qu'il porte sur 20 millions d'hectolitres. Ce chiffre est nécessaire pour qu'il ait la maîtrise du marché. C'est donc un chiffre minimum indispensable.

Dès lors on voit comment le trust espère relever les

cours : il a un monopole. Portant sur 20.000.000 d'hectolitres, il porte sur la plus grande partie de la production méridionale et les 4 ou 5.000.000 d'hectolitres restés hors de lui, ne peuvent paralyser son action sur les prix. Mais, pour être maître du marché, il ne lui suffit pas de disposer de la plus grande partie de la récolte. Encore faut-il que cette récolte ne soit pas surproductrice. Or le trust prétend avoir le pouvoir de faire cesser la surproduction. Du jour de sa formation, en premier lieu, la fraude du mouillage sera rendue impossible par ce fait que le vin sera livré au consommateur en bouteilles cachetées. Ainsi disparaîtra la principale cause de la surproduction. D'autre part, le trust se propose de poursuivre énergiquement la fraude qui pourrait être pratiquée sur les vins restés hors de la société et de l'empêcher complètement.

En second lieu, tous les vins avariés et tous ceux de moins de 8 degrés seront distillés. Enfin la surproduction cessera parce qu'il est dit expressément qu'« en cas de surproduction constatée, une certaine quantité de la récolte globale mise à la charge de la société pourra être distillée. Une commission désignera quels seront les vins ainsi transformés en alcool, qui seront dès lors traités comme des vins de moins de 8 degrés ». Voilà une mesure énergique, si énergique qu'il sera bien difficile de la faire admettre par les viticulteurs. Il est vrai que le trust, grace aux mesures qu'il prend pour diminuer la production, espère bien n'avoir à recourir à celle-là que fort exceptionnellement.

Quoi qu'il en soit, le trust, détenant la plus grande partie d'une récolte non surproductrice, pourra écouler facilement ses 2 milliards de bouteilles.

Ajoutons que le projet prévoit que des avances pourront être faites aux adhérents, jusqu'à concurrence de 50 0/0 du produit de leur récolte, pour leur rendre plus facile la culture de leur vigne.

Ainsi conçu, le projet n'a jamais recueilli un nombre suffisant d'adhésions pour pouvoir être réalisé. Il nous reste à rechercher rapidement les causes de cet échec.

§ 2. — Critique du projet de trust.

Deux des clauses de ce projet suffisaient à expliquer son échec : la condition considérée comme essentielle que le trust portât sur 20 millions d'hectolitres, et les conditions de prix payés aux viticulteurs pour leur vin.

Nous avons essayé de montrer combien il était difficile pour une association de viticulteurs de porter sur 15 ou 16 millions d'hectolitres sur les 24 ou 25 millions de production totale. Or ce n'est pas 15 ou 16 millions que devait englober le trust, mais 20 millions. Et ce n'était pas pour quelques années, mais pour un demi-siècle que les viticulteurs adhérents devaient aliéner leur liberté. Voilà qui explique suffisamment que le trust de M. Bartissol n'ait jamais réuni un nombre bien considérable d'adhésions. Il n'a été en faveur que dans les départements des Pyrénées-Orientales et de l'Aude.

Dans les quatre autres, les viticulteurs ne l'ont jamais pris au sérieux. Dans l'Hérault, en novembre 1905, 15 0/0 seulement des viticulteurs s'étaient déclarés ses partisans, 9 0/0 dans le Gard.

Les conditions fixées pour le prix des vins, à elles seules, auraient également suffi à faire échouer le projet. Les prix de 1 franc, 1 fr. 10 et 1 fr. 20 le degré pour l'hectolitre de vin de 8, 10 ou 12 degrés étaient absolument insuffisants. Ce sont en effet presque ceux des plus mauvaises années de la crise actuelle ; ils auraient à peine suffi à couvrir les frais d'exploitation. Adopter le trust, c'était donc établir la mévente à l'état chronique. Il est vrai que les viticulteurs avaient droit à 45 0/0 des bénéfices, déduction faite des 15 millions destinés à servir l'intérêt du capital. Mais cette part attribuée à la propriété était bien insuffisante.

Une troisième critique que l'on peut adresser au projet de trust que nous étudions, c'est d'avoir la prétention de se passer des intermédiaires. Son but est bien en effet d'écouler directement ses vingt millions d'hectolitres. La tâche n'eût pas été simple. La vente d'une telle quantité de vin, fût-elle faite en bouteilles, est une opération trop compliquée pour pouvoir être assurée par une seule maison de commerce, si puissante soit-elle. Le trust aurait d'ailleurs fatalement été amené à créer une multitude de représentants, intéressés pécuniairement à la bonne vente de ses produits. Il aurait

ainsi reconstitué sous une autre forme le régime des intermédiaires qu'il prétendait supprimer.

Mais le trust fût-il arrivé à écouler directement ses millions d'hectolitres, cette suppression du commerce local eût été, croyons-nous, une très mauvaise chose pour la viticulture méridionale. Un trust vinicole, comme toute autre affaire industrielle ou commerciale, n'est pas à l'abri d'un coup du sort. A qui la viticulture méridionale aurait-elle vendu son vin, le jour où celui-ci aurait disparu ? Il aurait fallu reconstituer ce commerce, dont l'utilité apparaîtrait bien alors.

Enfin un quatrième danger du trust Bartissol, aurait été de soumettre la propriété à une société capitaliste. Nous avons dit en effet que l'administration du trust appartenait tout entière à celle-ci, nullement aux viticulteurs. Ceux-ci jouent un rôle purement passif, qui consiste à apporter leur vin et à recevoir en échange un certain prix fixé d'avance et une part des bénéfices. C'est la société commerciale qui gère et notamment qui vend. Ses pouvoirs sont très grands vis-à-vis des viticulteurs, puisque nous avons dit qu'elle pouvait faire distiller tous les vins qu'elle jugeait de mauvaise qualité, tous ceux de moins de 8 degrés et, en cas de surproduction, tous ceux qu'elle jugerait en excédent. Or les intérêts des membres capitalistes du trust auraient été presque toujours en opposition avec ceux des viticulteurs : l'asservissement de ces derniers aurait donc pu être ruineux pour eux.

Voilà les principales critiques que l'on peut adresser au trust Bartissol. Ce trust, nous l'avons dit, n'a jamais été en faveur dans le Midi de la France. Proposé en août 1905 aux viticulteurs méridionaux, il a été définitivement abandonné en mai 1906, et son auteur a déclaré se rallier au projet de trust de M. Palazy (1).

(1) Nous n'avons pas à parler du trust local que M. Bartissol a constitué dans le vignoble de Banyuls. Ce « trust » est en effet une affaire purement commerciale. Une maison de commerce achète aux viticulteurs de Banyuls leurs raisins, à un prix fixé d'avance ; elle fait elle-même le vin et le vend à ses risques et périls, sans que les viticulteurs aient une part quelconque dans l'administration de la société ni dans le partage des bénéfices. Il n'y a donc pas trust, ni association de viticulteurs, puisque ceux-ci traitent même séparément avec la maison de commerce.

Voici, à titre d'indication, comment fonctionne ce trust :

Le vignoble de Banyuls produit un excellent vin de liqueur, dû à un cépage très fin, la grenache. Mais la crise de mévente l'éprouva, comme les autres régions vinicoles de la France. Aussi ses viticulteurs acceptèrent-ils avec empressement les propositions que leur fit, en 1903, une société constituée par M. Bartissol, la « Société des vins de Banyuls naturels ». Ils s'engagèrent pour trente ans à vendre leurs raisins à cette société aux prix de 35 francs les 100 kilogs, pour les raisins dont les moûts pèseraient de 12.5 degrés à 14 degrés, et de 37 à 38 francs, pour ceux dont les moûts pèseraient au-dessus de 14 degrés. Ces prix correspondaient à celui de 45 francs l'hectolitre environ.

La société se fournit auprès de 244 petits récoltants des communes de Banyuls-sur-Mer, Port-Vendres et Cerbère, qui lui livrent de 18 à 20.000 hectolitres de vin.

Il semble qu'elle ait eu une situation prospère jusque maintenant.

CHAPITRE IV

LE PROJET D' « ASSOCIATION MUTUELLE DES PRODUCTEURS DE VINS NATURELS DU MIDI ».

Le projet d' « Association mutuelle des producteurs de vins du Midi » est plus intéressant que celui de « trust des vins du Midi » à plusieurs points de vue. D'abord, alors que celui-ci est définitivement abandonné, il est au contraire actuellement soumis aux viticulteurs méridionaux, et a recueilli l'adhésion de beaucoup d'entre eux : il porte sur environ 10 1/2 millions d'hectolitres, alors qu'il faut qu'il porte sur 12 millions d'hectolitres pour qu'il soit réalisé. Sans doute depuis quelques mois on parle moins de lui dans le Midi. Le très léger relèvement des cours qui s'est produit à la fin de l'année vinicole 1906-1907 est la cause de cet oubli. Mais que les prix baissent de nouveau, et il rentrera en faveur auprès des viticulteurs. Il faut en effet que ceux-ci soient poussés par le besoin pour qu'ils songent à s'associer dans le but de pratiquer la vente commune de leurs vins.

Le projet Palazy est plus intéressant que le projet Bartissol, en second lieu, parce qu'il est mieux conçu que lui, parce que bien des erreurs de ce dernier ont été

évitées. Ainsi il n'émet pas la prétention de se passer du commerce et d'écouler directement ses millions d'hectolitres, tâche qui eût été à peu près impossible. D'autre part, l'association qu'il propose de constituer est bien moins un trust qu'une association mutuelle ; les viticulteurs associés n'auraient donc pas à partager les bénéfices de l'entreprise avec un syndicat financier et surtout seraient les maîtres de cette entreprise, qu'ils administreraient eux-mêmes.

L'étude de ce projet est donc particulièrement utile. Nous voudrions tout d'abord rechercher comment est organisée cette vaste association de viticulteurs — ce qui nous amènera à étudier comment elle entend lutter contre les causes de la crise actuelle et comment elle est pratiquement constituée pour faire agir ces moyens de lutte. Nous rechercherons ensuite si de nombreuses difficultés — économiques, administratives, financières, commerciales — ne l'empêcheraient pas d'atteindre son but.

§ 1. — **Organisation de l'Association mutuelle. — Ses moyens de lutte contre la mévente. — Sa constitution et son fonctionnement.**

A. — *Des moyens de lutte de l'Association contre la mévente.*

Des causes de la mévente actuelle. — Aux yeux des partisans de l'Association mutuelle, quatre causes prin-

ci-pales ont déterminé le brusque fléchissement qui s'est produit, en 1900, dans le cours des vins. Ces causes sont : l'état du commerce des vins, la fabrication des vins de sucre, le manque d'argent de certains viticulteurs qui les oblige à vendre leur vin dès la récolte à n'importe quel prix, enfin la production et l'offre de vins de mauvaise qualité qui déprécient les cours.

Nous avons essayé de montrer en quoi la situation du commerce méridional était une des causes de la baisse des prix. Nous avons montré notamment que des maisons de commerce sans ressources se sont fondées en grand nombre, n'ayant qu'un but, celui d'acheter du vin au plus bas prix possible et recherchant à l'occasion des vins de qualité inférieure, précisément pour les payer très bon marché. C'est ce commerce que les promoteurs du projet que nous étudions, rendent en grande partie responsable de la crise actuelle : « Avec la facilité des communications qu'ont successivement accrue les chemins de fer, la navigation à vapeur, le télégraphe et le téléphone, les conditions dans lesquelles se meut le commerce se sont complètement modifiées. Elles ont surexcité la concurrence que les commerçants se font entre eux et facilité en même temps la création de maisons nouvelles, qui n'ont plus besoin comme autrefois de grands capitaux pour se constituer. On pourrait citer telle agence faisant de très grosses affaires, quoique n'ayant qu'un simple bureau armé de fils télégraphiques qui lui donnent la

communication immédiate, pour ainsi dire, avec le monde entier. Dès lors ce n'est plus la seule loi de l'offre et de la demande qui établit le prix de vente des marchandises, mais plutôt la spéculation, que facilitent les nouveaux moyens de communication rapide. Les prix de vente s'abaissent ainsi de façon permanente sans qu'il soit tenu compte des prix de revient à la production. Une concurrence effrénée, en faisant d'une façon continue baisser les prix à la consommation, entraîne la baisse des prix à la production, jusqu'à rendre celle-ci ruineuse, donc impossible (1). » L'influence de ce commerce est même doublement néfaste, puisqu'il n'est pas seulement par lui-même un agent de baisse, mais paralyse le commerce sérieux, éprouvé déjà par des spéculations malheureuses.

« La seconde cause primordiale de l'abaissement des prix et de la ruine de la viticulture, dit M. Bouffet, c'est la fabrication des vins de sucre. » Cette fabrication est un agent de baisse des cours de deux façons différentes. D'abord parce qu'elle augmente la production dans des proportions considérables et crée ainsi artificiellement la surproduction, dont l'effet naturel est une dépréciation des prix. La fabrication du vin de sucre est en effet une opération très simple « puisqu'il suffit de mettre dans un hectolitre d'eau 17 kilogs de sucre, pour qu'a-

(1) Maurice Bouffet, Conférence sur l'Association mutuelle des producteurs de vins naturels du Midi, faite le 2 août 1906 à Narbonne, p. 2.

près fermentation, au moyen de ferments faciles à se procurer, on obtienne un liquide contenant 10 litres d'alcool, qu'on transforme en vin blanc ou en vin rouge, à volonté, au moyen d'essences, de colorants, d'acides, en un mot de tous produits œnologiques appropriés. » Sans aller jusqu'à fabriquer ainsi de toutes pièces un vin de sucre, le viticulteur peut très facilement augmenter artificiellement sa production : il lui suffit pour cela de verser sur ses raisins en fermentation une certaine quantité d'eau, puis de relever le degré alcoolique de son vin, que ce mouillage a fait baisser, en ajoutant un certain nombre de kilogs de sucre. Or cette production de vins de sucre, chimiquement facile, peut, par suite des imperfections de notre législation fiscale et par suite des difficultés qu'il y a à saisir la fraude en cette matière, venir impunément grossir la production des vins naturels. C'est particulièrement dans les années déficitaires que son influence se fait sentir. Dans ces années, les prix des vins ayant une tendance à monter, l'intérêt des fraudeurs augmente dans la même proportion, puisque leurs frais de production restent les mêmes. La fabrication des vins de sucre augmente donc jusqu'au moment où, par suite de cette production excessive, les prix baissent. Elle empêche donc les prix de monter, ou, s'ils ont monté, elle les fait baisser brusquement. Son influence peut d'ailleurs être saisie pratiquement. C'est elle seule qui peut expliquer pourquoi dans certaines années nettement déficitaires les prix ne

se sont pas relevés ; pourquoi particulièrement dans le courant de l'année 1903-1904, après une récolte très réduite, puisque les vins avaient atteint les prix de 24 à 26 francs, les cours se sont brusquement effondrés.

Mais là fabrication de vins artificiels est pour une seconde raison une cause de dépréciation des prix des vins naturels, sur les marchés éloignés tout au moins. C'est que, sur ces marchés, les vins naturels, grevés de frais très lourds, et notamment de frais de transport, sont en concurrence avec des vins artificiels, qui n'ont pas à supporter ces frais ; ce qui empêche leurs cours de monter, comme il serait naturel qu'ils fassent. Ainsi sur le marché de Paris, le prix de revient de l'hectolitre de vin de sucre à 10 degrés est de 10 francs (1), les 17 kilogs de sucre nécessaires à sa fabrication revenant à 8 fr. 50 et la fabrication elle-même revenant à environ 1 fr. 50. Or les vins du Midi, pour arriver sur le marché parisien ont de nombreux frais à supporter, frais de transport, de circulation, de commission, dont le total s'élève au chiffre de 8 fr. 50 par hectolitre (2). Si le vin artificiel, qui n'est pas grevé de cette charge, est vendu 12 francs, le vin naturel, concurrencé, ne peut être vendu beaucoup plus cher. Il est vendu de 13 à 14 francs, alors qu'il aurait dû l'être normalement de 18 à 20 francs ; le

(1) Voici les chiffres que donne M. Germain Martin, *Essai sur la vente des vins*, Dijon, 1904, p. 21. 17 kilogs de sucre, à 59 fr. les 100 kilogs, soit 10 fr. 03 ; plus 500 grammes d'acide tartrique, soit 1 fr. 25 ; intervention du sucre et divers, 0 fr. 72 ; total : 12 francs.

(2) Chiffre donné par M. Bouffet.

producteur ne touchera que 5 à 6 francs, alors qu'il aurait dû toucher 10 à 12 francs. Et plus le marché sera éloigné, plus les frais de transport seront élevés, et plus, par conséquent, sera petite la somme que touchera le producteur.

L'effet de la fabrication de vins artificiels est donc incontestable et néfaste ; les partisans de l'Association mutuelle ont raison de voir en elle une des causes principales de la mévente, encore qu'ils en exagèrent l'importance.

A part ces deux causes primordiales, deux autres contribuent à déprécier les cours. C'est d'abord l'obligation où sont de nombreux viticulteurs de vendre leur vin dès la récolte afin de se procurer l'argent nécessaire à la culture de leur vigne. Ces viticulteurs, ruinés par la crise, pressés d'argent, dans la nécessité absolue de vendre leur vin le plus tôt possible, le vendent à n'importe quel prix (1). Ils subissent, sans pouvoir le discuter, celui qui leur est offert. Or, les vins ainsi vendus au début de l'année vinicole, établissent les cours, qui n'ont pas grande chance de se relever dans le courant de l'année.

Enfin l'avalissement des prix a une dernière cause : l'offre sur le marché de vins de qualité inférieure qui

(1) Voici ce que disait un négociant de Béziers, interrogé par un rédacteur de l'*Action vinicole* : « Nous sommes harcelés tous les jours par des vendeurs qui viennent nous dire : « faites-nous une offre ». On peut acheter le lendemain toujours meilleur marché que la veille » (*Action vinicole*, 3 mars 1907).

viennent concurrencer les bons vins. Cette production de vins mauvais est la conséquence de la production intensive de ces vingt dernières années. Les prix élevés alors payés poussèrent les viticulteurs à rechercher avant tout la quantité. Dans ce but ils remplacèrent les plants fins jusqu'alors employés par des plants plus grossiers mais plus productifs : l'aramon remplaça la grenache, le terret, le cinsaut et le mourastel. Mais la production perdit en qualité ce qu'elle avait gagné en quantité. On fit des mauvais vins dans le Midi. Et ces mauvais vins viennent concurrencer aujourd'hui, sur le marché méridional, les bons vins ; les bas prix auxquels ils sont vendus empêchent les prix des vins de bonne qualité de monter.

Telles étant les causes de la crise de mévente actuelle le but de l'Association mutuelle sera de les faire disparaître.

Des moyens de lutte de l'Association contre les causes de la mévente.

La première de ces causes, la prépondérance d'un commerce improvisé, sans traditions et sans capitaux, disparaîtra de par le fait même de la constitution d'une association de vente. Ce commerce n'est tout puissant, que parce que les viticulteurs, isolés, ne peuvent lui opposer une résistance sérieuse. Supposons-les au contraire unis en une vaste association, englobant la plus grande partie de la production méridionale. Il faudra bien alors que le commerce passe par leurs conditions,

au lieu de leur imposer les siennes, puisqu'il ne trouvera pas en quantité suffisante, hors de la société, les vins dont il a besoin. « Le trust supprimera, par le fait même de sa création, l'âpre concurrence à laquelle donnent lieu les achats à la propriété. Toutes les manœuvres des intermédiaires habiles à s'en prendre successivement aux propriétaires isolés, aux craintifs, aux mal informés, manœuvres qui sont la cause efficiente des débâcles amenées par la peur mauvaise conseillère, deviennent dès ce moment impossibles (1). »

La seconde cause, la fabrication de vins de sucre, sera plus difficile à atteindre. L'Association espère bien pourtant rester victorieuse dans la lutte qu'elle entreprendra contre les fraudeurs, grâce aux ressources dont elle disposera. Ces ressources seront très grandes. « Avec 15 millions d'hectolitres trustés, dit M. Bouffet, il suffira que le conseil d'administration réserve 10 centimes par hectolitre sur le prix de vente, ce qui représente moins de 1 0/0 de la valeur du vin, pour avoir à sa disposition, en vue de la chasse à la fraude une somme de 1.500.000 francs. » Aussi M. Bouffet ajoute-t-il que « les fraudeurs ne tarderont pas à rentrer sous terre dès la formation de l'Association mutuelle ». Sans vouloir rechercher maintenant si cet optimisme est justifié, voyons comment l'Association entend employer ses 1.500.000 francs. Tout d'abord la fraude ne sera pas à

(1) Bouffet, Conférence citée, p. 13.

craindre chez les viticulteurs associés. Car si ceux-ci mouillent leur vin, ils diminueront par là son degré alcoolique et par conséquent son coefficient d'estimation. La fraude sera d'autre part « rendue très difficile pour les dissidents, car ils seront d'autant plus surveillés que leur refus de faire partie de l'Association les rendra suspects au commerce, à la régie, aux adhérents et à tout le monde. Des primes très élevées, proportionnelles à l'importance des fraudes signalées, seront accordées à tous ceux qui auront aidé le service des fraudes à découvrir les fraudeurs » (1). Les fraudes commises par le commerce seront également poursuivies. Dans ce but l'Association organisera une véritable police privée, un service d'agents dont le rôle sera de découvrir les fraudeurs, qui seront alors poursuivis par l'Association, ou signalés au fisc. Grâce à ces moyens de répression, l'Association espère tarir complètement la production des vins artificiels.

Pour faire disparaître la troisième cause de la crise de mévente, l'obligation où sont de nombreux propriétaires, par suite de besoins d'argent, de vendre leur vin dès qu'ils l'ont récolté, l'Association se propose d'organiser un service d'avances, qui permettront aux viticulteurs de cultiver leur vigne, en attendant de toucher le prix de leur vin.

Ce service d'avances est assez simple. « Au moment

(1) *Action vinicole* du 3 mars 1907.

des vendanges, dit l'article 9 des statuts, chaque associé pourra se faire consentir une avance dont le total ne pourra pas dépasser 1 fr. 50 par hectolitre..... A partir de l'époque où les vins seront logés, l'associé pourra se faire consentir une nouvelle avance, qui ne devra pas dépasser 2 fr. 50 par hectolitre de vin loyal et marchand reconnu lui appartenir. » Ce sont donc 4 francs que l'associé aura touchés dès le début de l'année vinicole ; il aura ainsi l'argent nécessaire à la culture de ses terres pendant plusieurs mois. D'autant plus qu'une avance supplémentaire pourra lui être faite sous certaines conditions ; mais cette avance, il est vrai, au contraire des autres, n'est pas un droit mais une faveur.

Ces avances, si précieuses pour les adhérents, ne seront d'ailleurs pas dangereuses pour l'Association, car elles seront garanties par un warrant agricole. Elles devront obligatoirement avoir lieu avec nantissement de la marchandise, en garantie. « Si l'associé ne remet pas son warrant dans les conditions stipulées, les sommes à lui avancées par la société deviendront de plein droit exigibles huit jours après une simple sommation restée infructueuse. »

Cette troisième cause de la mévente ayant disparu, il ne restera plus à l'Association qu'à atteindre la dernière, l'apport sur le marché de vins mauvais, qui déprécient les cours. « Les vins reconnus avariés au moment de l'agréage, seront transformés en alcool, et

pris au compte de distillerie (1). » Ils seront payés à l'adhérent suivant une cote spéciale. Mais leur prix minima sera de 0 fr. 50 par degré. Le produit de la vente de l'alcool sera réparti entre tous les associés, comme le produit de la vente des vins, suivant des règles que nous indiquerons plus loin. Ajoutons que la société a l'intention « de créer des marques de fabrique pour ses eaux-de-vie et d'aborder les marchés étrangers sur lesquels elles trouveront faveur ».

Tels sont les moyens de lutte que l'Association se propose d'employer contre les causes de la crise actuelle. D'ailleurs, si besoin est, elle en emploiera un plus énergique. Il se peut en effet qu'il y ait telle année, exceptionnellement, surproduction de vins naturels. Dans ce cas la société fera disparaître de la circulation toute la quantité de vins que les données statistiques qu'elle aura en mains lui indiqueront devoir être en excédent. Mais elle ne doute pas qu'elle ne soit appelée que très rarement à prendre une mesure si extrême.

Pour les promoteurs de l'Association mutuelle, par conséquent, l'effet certain de sa constitution doit être un relèvement des prix. Détenant la vente de la plus grande partie de la production méridionale, la société serait maîtresse du marché. Avant de rechercher si cette conclusion est justifiée, nous devons indiquer rapidement comment l'Association serait pratiquement constituée et fonctionnerait.

(1) Article 2 du règlement intérieur.

B. — *Constitution et fonctionnement de l'Association mutuelle.*

L'« Association mutuelle des producteurs de vins naturels du Midi » est formée entre les viticulteurs des départements de l'Hérault, de l'Aude, des Pyrénées-Orientales, du Gard, des Bouches-du-Rhône, de Vaucluse et du Var. Peuvent en faire partie, outre les propriétaires récoltants, les fermiers, les métayers et les usufruitiers, les sociétés coopératives ou associations de producteurs.

Elle est constituée sous la forme de société civile. Cette forme, à la suite d'une consultation de MM. Lyon-Caen, Thaller et Houtin (1), a été reconnue la plus propre à assurer le fonctionnement de l'Association mutuelle. La consultation, après avoir fait remarquer que la convention projetée par les viticulteurs du Midi présente tous les caractères d'une société, laquelle est, aux termes de l'article 1832 du Code civil, la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun, dans la vue de réaliser le bénéfice qui pourra en résulter, estime d'autre part que cette société a un caractère civil, comme toutes celles formées entre propriétaires pour vendre, à profit commun, les produits de leurs fonds (art. 638 du Code de commerce). « La société conserve son caractère civil alors même qu'elle se livre à des actes de

(1) *Action vinicole* du 18 octobre 1906.

commerce, si ces actes sont isolés ou si, quoique fréquents, ils ne sont que la conséquence des opérations civiles qui constituent son objet principal. Par suite, la société des vins du Midi ne perdrait pas son caractère civil parce qu'elle souscrirait des effets de commerce à raison des avances qui lui seraient faites pour ses besoins par des maisons de banque, parce qu'elle ferait elle-même à ses associés des avances imputables sur les droits leur revenant dans la société, ou parce qu'elle transformerait une partie de ses vins en alcool. »

C'est donc sous la forme de société civile pure que serait réalisée l'association. L'apport de chaque associé consiste dans sa récolte annuelle de vin pendant la durée de la société ; cet apport est valable, car les choses futures peuvent faire l'objet d'un apport en société.

Quant à la responsabilité des associés, elle paraît être illimitée, puisque l'article 1863 du Code civil, qui la détermine, décide « que les associés sont tenus envers le créancier avec lequel ils ont contracté chacun pour une somme et part égales, encore que la part de chacun d'eux dans la société soit moindre, si l'acte n'a pas spécialement restreint l'obligation de celui-ci sur le pied de cette dernière part ». En pratique cette restriction serait stipulée. Les statuts disent que dans les actes qui contiendront des engagements au nom de la société, les administrateurs devront faire renoncer les créanciers au droit d'exercer une action personnelle contre les associés ; ces créanciers ne pourront donc

exercer d'action que contre la société et sur les biens lui appartenant.

Ainsi constituée juridiquement, la société vend la totalité des récoltes de ses membres et distribue à ceux-ci, à la fin de chaque mois, 85 0/0 des produits de ces ventes, 15 0/0 étant réservés pour les frais de gestion. Cette répartition est faite proportionnellement à la valeur de l'apport de chaque associé, c'est-à-dire proportionnellement à la quantité et à la qualité du vin livré par lui. Le premier élément est facile à déterminer. Le second, au contraire, nous avons essayé de le montrer, est très délicat à apprécier. Comment les statuts de l'Association organisent-ils cette estimation ? « La société, dit l'article 7, assignera aux différents vins, apportés par chaque associé, des coefficients qui seront établis par des experts assermentés, en prenant pour base d'appréciation, conformément au barème du règlement intérieur, le degré, la tenue, le grain, le bouquet et la couleur avec des majorations pour certaines espèces de vins. » Il va sans dire que le degré doit être l'élément d'appréciation de beaucoup le plus important. C'est aussi celui qu'il est le plus facile de déterminer.

Ceci dit, voici sur quelles bases l'article 1^{er} du règlement intérieur décide que les vins seront estimés.

BARÈME (1)

Indica- tion des degrés	PAR DEGRÉ, DIXIÈME DE DEGRÉ ET PAR HECTOLITRE						PRIX PAR DEGRÉ	PRIX TOTAL
	AVANCES	TENUE	GRAIN	FINESSE	BOUQUET	COULEUR		
7	0.50	0.15	0.15	0.10	0.10	0.10	1.10	7.70
8	0.50	0.20	0.15	0.10	0.10	0.10	1.15	9.20
9	0.50	0.20	0.20	0.10	0.10	0.10	1.20	10.80
10	0.50	0.25	0.20	0.10	0.10	0.15	1.30	13
11	0.50	0.30	0.25	0.10	0.10	0.15	1.40	15.40
12	0.50	0.35	0.30	0.10	0.10	0.15	1.50	18
13	0.50	0.40	0.35	0.10	0.10	0.15	1.60	20.80
14	0.50	0.45	0.45	0.10	0.10	0.10	1.70	23.80
15	0.50	0.50	0.50	0.10	0.10	0.10	1.80	27

Le prix total indiqué pour chaque hectolitre, qui est, par exemple, de 7,70 pour un vin de 7 degrés et de 23,80 pour un vin de 14 degrés, représente la valeur relative — et non absolue — des hectolitres de ces différents vins. Il indique que la valeur de l'hectolitre de ce vin à 7 degrés sera à la valeur de ce vin à 14 degrés, comme 7,70 est à 23,88. Mais il ne veut nullement dire que le vin de 7 degrés sera payé 7 fr. 70 : ce prix dépendra du prix auquel la société aura vendu ses vins dans le mois écoulé.

« En sus des évaluations ci-dessus, ajoute l'article 1^{er}; il sera attribué des majorations à certains vins de valeur marchande plus grande. » Ainsi des majorations de 5 à 15 0/0 sont accordées aux Petits Bouschets, de 10 à 30 0/0 aux Jaquez, de 5 à 10 0/0 aux vins blancs de raisins rouges et de 10 à 30 0/0 aux vins blancs de raisins blancs.

(1) *Action viticole* du 18 novembre 1906.

C'est en prenant comme base d'appréciation les cotes de ce barème, que les experts dégustateurs devront estimer chaque année les vins des membres de l'Association. La qualité des différents vins apportés par les associés étant ainsi déterminée, et leur quantité étant connue, on connaîtra la part proportionnelle de chaque adhérent dans la répartition des 85 0/0 du produit des ventes du mois.

Ajoutons que, si les différents frais de gestion n'ont pas absorbé complètement les 15 0/0 réservés, le reliquat sera à la fin de l'année distribué aux associés, toujours proportionnellement à la valeur de l'apport de chacun d'eux.

Ainsi constituée, la société l'est pour 12 ans. Pourtant les associés ont le droit de se retirer au bout de 2 ans, si elle n'a pas réalisé un certain prix minimum. Pour qu'elle soit constituée, d'ailleurs, il faut qu'elle porte sur 12 millions d'hectolitres. C'est là la condition nécessaire et suffisante, aux yeux de ses promoteurs, pour qu'elle ait la maîtrise du marché.

Nous n'avons pas parlé du fonctionnement proprement dit de l'Association mutuelle.

Pour ce qui est de son administration, il n'y a pas lieu d'insister, les rouages de cette administration étant ceux des sociétés anonymes. La société est administrée par un conseil composé de 32 membres au moins pris parmi les associés et nommés par l'assemblée générale.

Le conseil d'administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la société et pour faire ou autoriser tous les actes ou opérations relatifs à son objet. Il peut déléguer les pouvoirs qu'il juge convenables à un ou plusieurs de ses membres ou charger un ou plusieurs directeurs, associés ou non associés, de la gestion des affaires de la société. Les assemblées générales des associés ont lieu annuellement dans le courant du mois de janvier.

Si l'administration de l'Association est très simple, son fonctionnement au point de vue financier et au point de vue commercial l'est un peu moins.

Dans une société de l'ampleur de celle que nous étudions, où les mouvements de fonds sont constants et considérables, le côté financier a une importance particulière. En l'espèce son rôle sera double. D'une part il sera chargé d'assurer le service des avances de 4 francs par hectolitre auxquelles ont droit les viticulteurs. D'autre part il devra recueillir le produit des ventes et le répartir entre les adhérents. Le total des avances peut s'élever à 48 millions, si tous les associés les réclament, à verser dès les premiers jours de l'année vinicole. Quant au montant des créances à recouvrer, elles peuvent s'élever, suivant le cours des vins, à cent ou cent cinquante millions. C'est assez dire quelle sera l'importance des mouvements de fonds que nécessitera le fonctionnement de l'Association.

La société aurait pu se charger elle-même de ces di-

verses opérations. Mais on comprend quel surcroît de difficultés cette question de crédit lui aurait procuré. Aussi a-t-elle jugé plus sage de traiter avec un syndicat financier, qui se chargerait de toute la partie financière de l'entreprise. Ce syndicat ferait donc les avances de 4 francs par hectolitre, qui porteraient intérêt à 4 0/0. C'est lui aussi qui recouvrerait les créances de la société et ferait aux associés les paiements des sommes leur revenant. Pour ces services, il toucherait une commission variant de 1 à 3 0/0 suivant le prix du vin. Cette commission est de 3 0/0 quand le vin de 7 degrés est vendu 7 fr. 60 et elle reste à ce taux quelle que soit la hausse du vin. Il est permis de trouver que cette commission de 3 0/0, pour des opérations de recouvrement en somme très simples, est trop forte. Ce serait en effet de 3 à 5 millions que l'Association verserait au syndicat financier comme rémunération de ses services. Pourtant les promoteurs de l'Association mutuelle ont bien fait de ne pas charger celle-ci de ces opérations, qui demandent une expérience qu'une société de viticulteurs ne peut avoir.

Plus important encore et plus délicat est le fonctionnement de la société au point de vue commercial. Il s'agira en effet, non seulement d'écouler une douzaine de millions d'hectolitres, mais d'obtenir un relèvement des prix. Comment donc la vente est-elle organisée ?

Ce qui frappe tout d'abord, en lisant les statuts de l'Association, c'est combien peu cette question de l'écoulement des vins paraît avoir préoccupé leurs auteurs.

Quoiqu'affirmant bien haut que « le trust ne sera ni l'adversaire ni le concurrent du commerce », ils ont toujours manifesté contre lui une certaine méfiance, pour ne pas dire une certaine hostilité. Dans ces conditions, s'ils n'allaient pas jusqu'à déclarer, comme le faisait le trust Bartissol, que l'Association se passerait de son concours du moins ne faisaient-ils rien pour poser les bases d'une entente avec lui. C'est tout au plus s'ils parlaient des avantages qu'aurait le commerce à acheter à l'Association les vins dont il aurait besoin : la société lui offrirait notamment un vin dont la pureté et l'authenticité seraient garanties ; d'autre part un second avantage résulterait pour lui du groupement en un même local de tous les échantillons des différents vins d'une région, ce qui permettrait au négociant de choisir celui qui correspondrait le mieux au produit recherché.

Ces avantages seraient-ils suffisants pour attirer le commerce méridional ? Les promoteurs de l'Association ne tardèrent pas à en douter. La nécessité d'une entente apparut. Aussi, sur l'initiative du président du Syndicat régional des négociants en vins du Midi, une réunion des représentants de l'Association et des syndicats de négociants de la région fut tenue en mars 1907 « à l'effet d'examiner et d'indiquer les bases d'une entente possible entre le commerce régional et la société civile ». Après discussion, les conclusions suivantes ont été arrêtées : « Engagement individuel par le commerce régional du Midi de s'approvisionner à la Société civile des

producteurs de vins du Midi, d'une façon exclusive et pendant l'année vinicole courante, de tous les vins dont il aura besoin. Par réciprocité, l'Association mutuelle s'engage à donner à ces commerçants adhérents une ristourne dégressive. Elle s'engage, en outre, à ne pas faire le commerce pour son compte et à réserver exclusivement aux commerçants adhérents du Midi la vente des vins de l'Association ».

Cette entente « possible » serait-elle réalisée ? Et, réalisée, permettrait-elle l'écoulement de tous les vins de l'Association ? Il est permis d'en douter, si l'on tient compte de ce fait que l'Association ayant pour but de relever les cours, il y aura fatalement antagonisme entre le commerce et elle. Pourtant, si ses exigences ne sont pas trop grandes, cette entente peut rendre plus facile l'écoulement de son vin.

§ 2. — Des difficultés que rencontreraient la constitution
et le fonctionnement de l'Association.

A. — *Difficultés économiques.* — *L'Association
serait-elle maîtresse du marché ?*

Nous avons essayé de montrer combien difficilement un trust ou un cartel vinicole aurait la maîtrise du marché. Cette maîtrise, l'Association mutuelle pourrait-elle se flatter de la posséder ? Voici comment M. Bouffet démontre qu'elle l'aurait incontestablement.

Cette conclusion doit ressortir de l'étude d'un tableau que dresse M. Bouffet et qui, « sous sa forme concise, donne la vraie physionomie du marché des vins ». Voici les principaux chiffres de ce tableau (année vinicole 1905-1906).

INDICATION DES RÉGIONS	PRODUCTION EN 1905	CONSUMMATION EN 1905-1906	RESTE A LA DISPOSITION DU COMMERCE EN 1905-1906
Garonne (vins ordinaires)	5.400	6.500	— 1.100.000
Loire »	6.000	6.700	— 700.000
Centre »	2.900	5.000	— 2.100.000
Rhône »	3.400	5.300	— 1.900.000
Est et Nord-Est »	2.000	5.600	— 3.600.000
Ensemble	19.700	29.100	— 9.400.000
7 départements méridionaux	24.800	5.500	+ 19.300.000
Total (vins ordinaires)	44.500	34.600	+ 9.900.000
Régions à vins spéciaux	11.400	8.700	+ 2.700.000
Ensemble des départements vinicoles	55.900	43.300	+ 12.600.000
Départements non vinicoles	750	17.150	— 16.400.000
France entière	56.650	60.450	— 3.800.000

Il résulte de ce tableau d'abord qu'il n'y a pas sur-production de vins naturels, puisque cette année 1905-1906, — année où la récolte a pourtant « dépassé de 80/0 la moyenne des six années précédentes, 1899-1904, laquelle n'a été que de 52.421.000 hectolitres » — la France a produit 56.650.000 hectolitres, alors qu'elle en consommait 60.450.000. Si l'Association arrive à tarir la production des vins de sucre, grâce aux puissants moyens d'action dont elle disposera et

dont nous avons parlé, il n'y aura donc plus de surproduction du tout.

Il en résulte en second lieu que les 7 départements méridionaux mettent à la disposition du commerce 19.300.000 hectolitres, alors que les autres régions de la France ont besoin de 25.800.000 hectolitres. Il est vrai que les régions à vins spéciaux produisent 2.700.000 hectolitres de plus qu'elles n'en consomment. Mais elles en exportent 1.700.000. Il ne reste donc qu'un millier d'hectolitres qui s'ajoutent aux 19 300.000 hectolitres des départements méridionaux, destinés à subvenir aux besoins des autres départements. Il y a donc en définitive déficit de 5.500.000 hectolitres, tandis que les importations d'Algérie ne s'élèvent guère qu'à 4.500.000.

La conclusion est que le vin des 7 départements méridionaux mis à la disposition du commerce est absolument nécessaire à la consommation de la France et que par conséquent, une association, qui détiendrait la vente de 12.000.000 d'hectolitres, serait incontestablement maîtresse du marché, les 7.300.000 hectolitres restant en dehors d'elle ne pouvant suffire que pendant un temps très court aux besoins de la consommation du reste de la France.

Que faut-il penser de ces chiffres ?

Pour ce qui est de ceux grâce auxquels M. Bouffet prétend prouver qu'il n'y a pas surproduction des vins naturels, mais déficit, déficit même considérable, puis-

qu'il est de 5.500.000 hectolitres, ils nous paraissent abusivement interprétés. De ce que la production a atteint 56.650.000 hectolitres, en 1905, il ne s'ensuit pas que telle autre année, la production ne puisse atteindre un chiffre beaucoup plus considérable, excédant celui de la consommation, l'excédent venant peser sur le marché de l'année suivante. Or c'est justement ce qui s'est produit cette même année 1905, dont parle M. Bouffet. En 1904, en effet, la production a atteint le chiffre de 66.175.567 hectolitres. Puisque, d'après M. Bouffet, la France consomme 60.450.000 hectolitres, ce sont bien 5.626.567 hectolitres qui restèrent à la fin de l'année dans les caves des commerçants, et qui vinrent s'ajouter aux 56.650.000 hectolitres de la production de 1905. Il y avait donc en réalité 62.276.567 hectolitres qui cherchaient acquéreurs en 1905-1906, ou plutôt 66.776.567 hectolitres, si l'on tient compte des 4.500.000 hectolitres qui, d'après M. Bouffet, sont importés annuellement d'Algérie. Au total il y eut, cette année 1905-1906 : 6.326.567 hectolitres de surproduction.

Il est donc facile d'établir, avec les chiffres mêmes de M. Bouffet, qu'il y a surproduction de vins naturels.

Dès lors, comment l'Association pourrait-elle se flatter d'avoir la maîtrise du marché ? Une association de producteurs ne peut avoir une action sur les prix que si elle fait cesser la surproduction en réduisant la production. La première opération d'un trust américain

consiste à fermer certaines usines, à les « démanteler ». De même le premier objet d'un cartell, souvent même le seul, est de réduire la production. C'est ainsi que nous avons dit que le syndicat des houilles de Westphalie — celui que M. Bouffet cite en exemple, — pour éviter une crise qui menaçait d'éclater en 1904, imposa aux mines anciennes et nouvelles une diminution de 10 0/0 pour le premier semestre, de 15 et de 20 0/0 pour les deux derniers trimestres de 1904. La production effective a été ainsi réduite au total de 3.20 0/0 par rapport à 1900. De même le syndicat français des producteurs de sel, dont nous avons eu l'occasion de parler, a réduit la production dans des proportions plus considérables encore : il est assez puissant pour ne faire produire à ses membres que le nombre de tonnes que la consommation peut absorber.

Mais s'il est facile de réduire l'extraction de la houille et du sel ou la fabrication d'objets manufacturés, il ne l'est pas de diminuer la production du vin. Cette production ne peut être réduite que par l'arrachage d'une partie du vignoble. On comprend qu'il serait impossible à l'Association d'imposer une mesure si extrême. Cette mesure ne pourrait être efficace d'ailleurs que si tous les viticulteurs de France y étaient soumis. Aussi bien l'Association ne prétend-elle nullement l'imposer.

Il faut donc conclure que cette impossibilité dans laquelle se trouverait l'Association de diminuer la production et par conséquent de faire cesser la surproduc-

tion, serait une raison suffisante pour qu'elle ne puisse avoir une action efficace sur les prix.

Mais il convient de serrer les chiffres d'un peu plus près et de constater plus nettement cette impossibilité dans laquelle serait la société de se rendre maîtresse du marché, en prenant les chiffres de cette année 1903-1906 qui peut être considérée comme une année de production moyenne.

Cette année-là, avons-nous dit, les départements français autres que ceux de la région trustée, avaient besoin pour leur consommation de 25.800.000 hectolitres, soit 2.150.000 par mois. Or combien d'hectolitres le commerce aurait-il eu à sa disposition, sans avoir recours aux vins de l'Association ? Nous avons vu qu'il lui restait dans ses caves un stock de 6 millions d'hectolitres environ, reliquat de la campagne 1904-1905. Il aurait eu à sa disposition, en second lieu, les vins méridionaux restés en dehors de l'Association : soit 7.300.000 hectolitres au minimum, puisque sur les 19.300.000 hectolitres destinés à être vendus, le trust en engloberait 12.000.000. Il aurait disposé enfin de 4.500.000 hectolitres importés d'Algérie. Au total le commerce aurait donc eu à sa disposition près de 18 millions d'hectolitres d'un vin qu'il aurait acheté de préférence à celui de l'Association, puisqu'il l'aurait eu à meilleur marché. Ces 18 millions auraient suffi à alimenter le marché français pendant environ 8 mois et demi. C'est dire que le commerce n'aurait eu à faire

appel au vin de l'Association que vers le mois de mai ou de juin. Ce n'est qu'à ce moment que ce vin aurait été nécessaire et que par conséquent l'Association aurait pu obtenir un relèvement des cours.

Mais en réalité ce relèvement ne se serait pas produit, parce que la surproduction, qu'elle n'aurait pu faire disparaître, apparaîtrait bien alors, parce qu'elle offrirait 12.000.000 d'hectolitres à des consommateurs qui n'en demanderaient que 8 ou 9 millions.

D'ailleurs ce risque de rester avec plusieurs millions d'hectolitres invendus serait si menaçant, que l'Association n'aurait pas retardé ainsi la vente de son vin. Elle l'aurait donc vendu au fur et à mesure, dans le courant de l'année. Après avoir essayé — vainement — dans les premiers mois de cette année d'obtenir un relèvement des prix, elle l'aurait écoulé au cours, afin d'éviter le danger que nous avons vu, celui de rester à la fin de la campagne avec un stock de plusieurs millions d'hectolitres, ou celui non moins grave, si elle voulait éviter le premier, d'amener un brusque et inévitable effondrement des cours, par l'offre soudaine à la fin de l'année de 12 millions d'hectolitres.

Nous devons donc conclure qu'avec ses 12 millions d'hectolitres, l'Association serait dans l'impossibilité de se rendre maîtresse du marché et par conséquent d'obtenir un relèvement des cours quelconque. Elle serait dans cette impossibilité, parce qu'elle n'aurait pas pu faire cesser la surproduction, en diminuant la pro-

duction. Elle serait dans cette impossibilité, quoiqu'elle eût fait disparaître toutes les autres causes de la dépréciation des cours : la fabrication des vins de sucre, en poursuivant énergiquement la fraude, l'offre de vins que font, immédiatement après la vendange des viticulteurs poussés par le besoin, en organisant un système d'avances, la production de vins mauvais, en les distillant. On peut dire en résumé qu'elle aurait fait disparaître toutes les causes de la crise, sauf la seule vraie cause : la surproduction des vins naturels.

B. — *Difficultés pratiques.*

A côté de ces difficultés économiques, les plus redoutables, le fonctionnement de l'Association mutuelle en rencontrerait d'autres, que nous voudrions indiquer rapidement.

Difficultés d'établissement du barème.

L'établissement du barème serait en premier lieu la source de nombreuses difficultés. Nous avons essayé de montrer combien il était délicat, en matière de vins, d'établir une échelle des prix suivant les différentes valeurs du produit, parce que cette valeur est très difficile à apprécier. Il y a antagonisme fatal entre les producteurs de vins de qualité différente et notamment entre les producteurs de vins de plaine et ceux de vins de coteau. La discussion à laquelle donna lieu l'établissement du barème qui devait servir de base pour l'ap

préciation des produits des membres de l'Association, fit très nettement apparaître cet antagonisme d'intérêts. Un représentant des producteurs de vins de plaine, estimant que le barème lésait les intérêts de ceux-ci, donna sa démission de la commission d'organisation. « J'ai la certitude, dit-il, que le barème est pour quelque chose dans l'hésitation de la grande propriété à adhérer à l'Association mutuelle... Avec l'application du barème adopté, on arriverait, certaines années, lorsqu'un vin de 7 degrés serait payé 8 fr. 50, à payer un vin de 10 degrés au prix de 15 francs et un vin de 12 degrés au prix de 19 fr. 50. Le commerce, jusqu'à présent, n'a jamais fait une telle différence en faveur des vins de haut degré. »

L'établissement d'un barème sera donc la source de nombreuses difficultés. C'est lui qui a obligé certains viticulteurs, qui s'estimaient lésés, à se retirer de l'Association ; c'est lui qui en a empêché un plus grand nombre encore de lui donner leur adhésion ; c'est lui surtout qui fera naître à l'avenir des difficultés chaque jour renaissantes et insolubles.

Difficultés d'administration.

Le nombre considérable des membres de l'Association rendra son administration très compliquée. Ce nombre serait de 25.000 à 30.000. Si l'on se rend compte de la multiplicité d'opérations qui devront avoir lieu à propos de chacun : estimation des vins, avances de

4 francs par hectolitre, répartition mensuelle des prix de vente, etc., on comprendra quelles difficultés pourront en résulter pour l'Association. On voit quelle sera notamment la tâche des experts dégustateurs qui devront, en un mois, déguster, foudre par foudre, les vins de ces 30.000 viticulteurs. Encore serait-ce relativement facile, s'il ne devait pas y avoir de contestations. Mais ces contestations seront inévitables, les propriétaires ayant une tendance naïve à croire leur vin supérieur à celui du voisin. Que de complications résulteront de ces mécontentements, de ces arbitrages, de ces procès !

Les difficultés de contrôle ne seront pas moins graves. Ce contrôle devra s'exercer très minutieusement. L'Association devra veiller d'abord à ce que ses membres ne commettent aucune fraude sur leurs vins : ils pourraient être tentés en effet d'augmenter leur degré afin de leur donner un plus fort coefficient d'estimation. L'Association devra veiller aussi à ce que l'associé ne déclare pas plus de vin qu'il n'en a récolté, afin d'augmenter le montant des avances auxquelles il a droit. Surtout elle devra veiller à ce que certains de ses membres peu scrupuleux ne vendent pas directement leur vin, ce qu'ils auraient intérêt à faire, s'ils en trouvaient, en le vendant eux-mêmes, un prix plus élevé que celui que leur rapporterait sa vente par l'Association.

Ces difficultés d'administration, de comptabilité et de contrôle sont donc très réelles, surtout pour une société de viticulteurs. Elles ne sont pourtant pas inso-

lables. Nous nous contentons donc de les indiquer, sans insister.

Difficultés financières.

Nous voulons parler du surcroît de frais qui grèvera l'hectolitre de vin, par le seul fait qu'il sera vendu par l'Association. Quels seront ces frais ?

Deux sortes de frais seront inscrits au budget de la société : les frais ordinaires résultant de son fonctionnement, les frais de gestion, consistant en paiement des employés, construction de celliers, location de futailles, etc... — et les frais extraordinaires, occasionnés par la répression de la fraude, par la commission de la banque chargée de la partie financière de l'entreprise, par la rétribution des administrateurs et par diverses rétributions.

Pour ce qui est de ces derniers frais, voici le compte qu'en donnent les auteurs du projet d'association eux-mêmes (1).

a) Frais généraux de répression de la fraude. .	2 » 0/0
b) Commission de banque	3 » 0/0
c) Administrateurs (2 centimes environ par hectolitre).	0,20 0/0
d) Rétributions diverses.	0,20 0/0
Total.	5,40 0/0

« Soit 0 fr. 65 par hectolitre de vin vendu 12 francs ou 0 fr. 75 par hectolitre vendu 15 francs. » Pour des

(1) *Action vinicole* du 6 janvier 1907.

frais extraordinaires, dans lesquels n'entre pas une dépense d'administration proprement dite, ce sont des chiffres assez élevés.

Quant aux frais de gestion proprement dite, à quel chiffre s'élèveront-ils ? Il est évidemment fort difficile de le dire. Ces frais — notamment ceux occasionnés par le salaire des employés — on ne les connaîtra que quand l'Association fonctionnera. Voici pourtant le compte qu'en établit un partisan de l'Association (1). « *A priori*, dit-il, il semble bien que pour une aussi grosse quantité, 0 fr. 25 par hectolitre doivent suffire. Mais mettons les choses au pire et admettons que les frais divers qui, comme coût, seront les mêmes pour tous les vins, s'élèvent à 0,50 par hectolitre, soit 6 millions de francs pour 12 millions d'hectolitres. » Telle est bien, croyons-nous, la charge minima qui grèvera l'hectolitre de vin. Mais alors, si nous faisons le total des différents frais, nous arriverons à cette conclusion que l'hectolitre de vin vendu 12 francs, sera grevé d'une charge de 1 fr. 13 et l'hectolitre vendu 15 francs, d'une charge de 1 fr. 25.

Il est permis de trouver cette charge excessive ! Sans doute l'auteur de l'article que nous venons de citer, s'empresse d'ajouter que « nous avons vu que le minimum d'augmentation vraisemblable résultant du fonctionnement de l'Association est de 2 francs par hectolitre ». Mais il est permis d'avoir une confiance moins

(1) *Action vinicole* du 30 décembre 1906.

absolue en l'efficacité de la société ; et alors on ne peut pas s'empêcher de trouver considérable ce surcroît de dépenses. Le propriétaire qui produit 10.000 hectolitres d'un vin à 12 francs, devra verser indirectement 11.300 francs à l'Association, uniquement pour que son vin soit vendu par elle. Comment ne trouverait-il pas ce prélèvement excessif ?

Il y a donc bien ici encore une source de difficultés considérables. Sans doute, si le vin est vendu à des prix élevés, ces dépenses ordinaires et extraordinaires seront supportées facilement. Mais si nous supposons — ce qu'il n'est que trop légitime de faire — que la crise dont souffre le Midi se prolonge, alors cette charge paraîtra insupportable aux viticulteurs.

Difficultés commerciales.

Nous avons déjà eu l'occasion de parler des difficultés que l'Association rencontrerait au point de vue de la vente de ses vins. Mais ces difficultés pourraient être si considérables, que nous devons les signaler encore. A quoi servirait-il en effet d'avoir constitué, au prix de tels efforts, une association de vente, si cette association ne peut arriver à écouler facilement ses produits ? Or, il faut bien se rendre compte que c'est là le danger qui la menace.

Malgré les avantages qu'elle offrira au commerce, notamment celui de livrer un vin garanti naturel et celui d'offrir une grande variété de produits différents,

entre lesquels le négociant aura le choix, le commerce n'aura pas intérêt de s'approvisionner chez elle des vins dont il aura besoin : parce que le prix de ses vins sera plus élevé que celui des vins des propriétaires restés indépendants. Le but de l'Association est bien en effet de relever les cours. Fatalement donc le commerce considérera celle-ci comme un adversaire, un rival qu'il faut abattre. Pour la ruiner, il s'efforcera de ne pas lui acheter ses vins, ou de lui en acheter le moins possible. Or il trouvera en dehors d'elle assez de vins pour répondre pendant de longs mois aux besoins de sa clientèle. De sorte qu'il est fort possible que — même à égalité de prix — l'Association ne puisse que très difficilement écouler ses millions d'hectolitres.

Quant à l'écoulement direct, l'Association ne pourrait l'envisager sérieusement. Nous avons vu combien cet écoulement était déjà difficile pour les petites coopératives qui n'ont pourtant que quelques milliers d'hectolitres à vendre. La vente directe de 12 millions d'hectolitres serait matériellement impossible. La direction de l'Association aurait d'ailleurs assez à faire au point de vue de l'administration de la société, sans aller s'occuper de la vente de ses produits.

Le danger est donc très grave pour l'Association : il lui faudra toujours et quoi qu'elle fasse, compter avec l'hostilité du commerce.

En résumé, aux termes de cette étude sur l'« Association mutuelle des producteurs de vins naturels du

Midi », il nous apparaît que la cause initiale de toutes les difficultés que rencontrerait le fonctionnement de cette société, serait de n'avoir pas mis un terme à la surproduction, en réduisant la production. C'est parce que cette surproduction existerait toujours, que l'Association, syndicat de vente, ne serait pas maîtresse du marché, qu'elle ne pourrait obtenir un relèvement des cours, et qu'enfin, dans la lutte qu'elle engagerait avec le commerce, c'est elle qui serait vaincue.

Le projet d'« Association mutuelle de producteurs de vins du Midi » sera-t-il un jour réalisé ? Il est difficile de le dire, mais il est permis d'endouter. Soumis aux viticulteurs à la fin de l'année 1905, il fut en faveur auprès d'un grand nombre d'entre eux dès le début de l'année 1906. En mai de cette année, M. Bartissol, dont le projet du trust était abandonné, lui donna son adhésion. Un an plus tard le projet Palazy avait recueilli l'adhésion provisoire d'un grand nombre de viticulteurs, produisant au total 10 millions d'hectolitres. Il fut surtout en faveur dans l'Aude, dans les Pyrénées-Orientales et dans l'arrondissement de Béziers. Il ne trouva que très peu de partisans dans l'arrondissement de Montpellier, dans le département du Gard et dans celui des Bouches-du-Rhône.

Quoi qu'il en soit, n'ayant pu augmenter le nombre des hectolitres sur lesquels il portait, nombre qui était de 10 millions environ, alors qu'il aurait dû être de

12 millions pour que l'Association fût constituée, le projet tomba dans l'oubli au printemps 1907. Mais il n'a pas été abandonné officiellement. En principe il est toujours soumis aux viticulteurs. Il se peut très bien que ceux-ci, si les prix baissent de nouveau, lui rendent leur faveur dans un avenir très prochain.

CONCLUSION

Nous espérons que, de cette étude, se dégagera cette première conclusion, à savoir que les viticulteurs méridionaux doivent, actuellement tout au moins, plutôt chercher à former des coopératives que des trusts vinicoles. Pour avoir une action sur les prix, pour être maîtres du marché, ceux-ci devraient, d'abord, faire cesser la surproduction, en réduisant la production : ils devraient en second lieu porter sur la plus grande partie de cette production. Telles seraient les deux conditions de leur efficacité : or il leur serait bien difficile, presque impossible de les remplir, en l'état de la viticulture méridionale.

Renonçant donc à constituer des associations englobant la production de plusieurs départements, les viticulteurs doivent s'efforcer de constituer des coopératives locales, dont les avantages sont si considérables pour eux, qu'elles soient des coopératives de vinification ou seulement des coopératives de vente. Ils ont intérêt à former de véritables coopératives, et non à chercher à écouler, par l'intermédiaire de leur syndicat agricole, leurs récoltes. Nous avons vu, d'ailleurs,

que ces syndicats agricoles paraissent avoir renoncé à vendre eux-mêmes le vin de leurs membres.

Quant aux grands propriétaires, après quelques essais infructueux, nous avons vu qu'ils avaient renoncé à organiser la vente directe et commune de leurs produits. Cette vente commune est en effet beaucoup moins utile pour eux que pour les petits viticulteurs. Isolés, les grands propriétaires ne rencontrent pas les mêmes difficultés que les petits à vendre leur vin ; grâce aux ressources dont ils disposent, ils ne sont pas à la merci des négociants. D'autre part, la vente directe et commune est beaucoup plus difficile pour eux, à cause de la quantité de vin qu'ils ont à écouler ; une petite coopérative, qui n'a que quelques centaines ou quelques milliers d'hectolitres à vendre, peut trouver des débouchés, et encore n'est-ce pas sans peine ; elle peut avoir notamment la clientèle des coopératives de consommation. Une coopérative de grands propriétaires au contraire, a des dizaines ou des centaines de mille hectolitres à écouler. On comprend combien cette vente directe doit être difficile ; d'autant plus que les coopératives de consommation, de caractère généralement socialiste, ne sont pas volontiers les clients de ces associations de riches propriétaires. Leur débouché est d'ailleurs restreint, et elles ne pourraient absorber une telle quantité de produits.

C'est donc au développement de la petite coopération vinicole que nous croyons. De date toute récente, puis-

qu'elle ne remonte qu'à 1900, cette coopération a déjà donné des résultats plus qu'encourageants. Des coopératives, comme les « Vignerons libres », comme l'« Avenir social de Maureilhan et Ramejean », comme la « Moussannaise » et comme la « Cave coopérative de Gaillac » sont des entreprises prospères, qui ont rendu de fort appréciables services aux petits viticulteurs, et qui permettent d'envisager avec confiance le développement futur et l'avenir de la coopération vinicole dans le Midi de la France.

Il faut remarquer pourtant, en terminant, que plus elle se développera, plus la coopération vinicole rencontrera de difficultés. Ces difficultés venant surtout du manque des débouchés, plus les associations seront nombreuses, et plus elles auront de peine à écouler leur vin ; car, sur le marché somme toute restreint de la vente directe, elles se feront une inévitable concurrence. Il faudra donc que les entreprises cherchent de nouveaux débouchés ; il faudra qu'elles établissent des débits sur les marchés éloignés, qu'elles organisent l'exportation de leur vin, comme a fait cette année même la « Moussannaise ».

Si les difficultés que rencontrent et que rencontreront à l'avenir les coopératives vinicoles sont indéniables, nous croyons qu'elles ne pourront empêcher le développement progressif de la coopération vinicole. L'avenir de celle-ci est assuré, parce que le principe sur lequel elle se base, au point de vue économique, comme

au point de vue social, est juste ; parce qu'une association de viticulteurs, mettant en commun leurs ressources, leurs récoltes et leur travail, doit être plus puissante que chacun de ses membres agissant isolément.

Vu :

Le Président de la thèse,
GIDE.

Vu :

Le Doyen,
CH. LYON-CAEN.

Vu et permis d'imprimer :
Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris.
L. LIARD.

BIBLIOGRAPHIE

- Augé-Laribé.** — Le problème agraire du socialisme. La viticulture industrielle du Midi de la France, 1907.
- Les coopératives paysannes et socialistes de Maraussan. *Musée Social*, mars 1907. *Supplément : Mémoires et documents*.
- Berget.** — La coopération dans la viticulture européenne, 1902.
- Bord.** — Associations dans la viticulture, 1900.
- Bousquet.** — Le marché des vins. Thèse pour le doctorat, Paris, 1904.
- Compte rendu du Congrès national et international des associations de production de 1900.*
- Coutard.** — La production coopérative par les associations ouvrières. Thèse Paris, 1900.
- Dulac.** — Syndicalisme et coopération chez les ruraux. *Revue politique et parlementaire*, numéro de juin 1907.
- Fournier de Flaix.** — Coopération et viticulture en France.
- Gervais.** — L'avenir de la viticulture méridionale. *Revue de la viticulture*, novembre 1906.
- Gide.** — La coopération. Conférences de propagande, 1906, 2^e éd.
- La crise agricole et les sociétés de vinification. *Revue d'Economie politique*, 1901.
- La crise du vin dans le Midi de la France. *Revue d'Economie politique*, 1907.
- Guillemain.** — La production agricole et l'action coopérative socialiste. *Revue socialiste*, octobre 1906.
- Hubert Valleroux.** — La coopération, 1904.
- Martin (Germain).** — Essai sur la vente du vin. Dijon, 1904.
- Raynal.** — La viticulture en Roussillon. Thèse Paris, 1903.
- De Rocquigny.** — Les syndicats agricoles et leur œuvre, 2^e éd., 1906.
- La coopération de production dans l'agriculture, 1896.
- Sabatier.** — Etude sur les sociétés coopératives de production en France. Thèse Paris, 1903.
- Souchon.** — La propriété paysanne, 1899.
- Talavignes.** — Caves coopératives, Montpellier, 1896, br.

L' « *Action viticole* », Béziers. — Le « *Midi viticole* », Montpellier. — La « *Semaine agricole* », Gaillac. — « *Eclair* ». « *Petit Méridional* », Montpellier. — « *Dépêche* », Toulouse.... — L' « *Emancipation* », Nîmes, etc...

Statuts des « *Vignerons libres* », de la « *Bienfaisante vigneronne* », des « *Petits vignerons de Puisserguier* », des « *Vignerons paysans de Bessan* », de la « *Moussannaise* », de la « *Cave coopérative de Gaillac* », de l' « *Union des producteurs vaunageols* », du « *Groupement des vignobles du Bas-Languedoc* », etc...

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION.	1

PREMIÈRE PARTIE

DES COOPÉRATIVES VINICOLES

CHAPITRE PREMIER. — Des principes, des avantages et des difficultés de la coopération vinicole.	7
§ 1. — Principes de la coopération vinicole.	7
§ 2. — Avantages de la coopération vinicole.	12
§ 3. — Difficultés de la coopération vinicole.	22
CHAPITRE II. — Développement et état actuel de la coopération vinicole dans le Midi de la France.	34
§ 1. — L'organisation de la vente directe par les syndicats agricoles et par d'autres associations non coopératives.	44
§ 2. — Des coopératives vinicoles formées entre grands propriétaires.	51
§ 3. — Des coopératives vinicoles ouvrières.	65
A. — Tentatives antérieures à 1900.	66
B. — Mouvement coopératif depuis 1900.	68
Les <i>Vignerons libres</i> de Maraussan (Hérault).	70
L' <i>Emancipatrice paysanne</i> (Maraussan).	80
La <i>Bienfaitante vigneronne</i> (Maraussan).	82
L' <i>Avenir social</i> de Maureilhan et Ramejean (Hérault).	85
Les <i>Petits vignerons</i> de Puisserguier (Hérault).	91
L' <i>Egalitaire</i> de Gebazan (Hérault).	95
Les <i>Vignerons paysans</i> de Bessan (Hérault).	96
Les <i>Equitables vignerons</i> de Servian (Hérault).	97

	Pages
La <i>Moussannaise</i> de Moussan (Aude)	99
La <i>Cave coopérative de vinification</i> de Bonpas (Pyrénées-Orientales).	101
La <i>Cave coopérative de Gaillac</i> (Tarn).	104
L' <i>Union des producteurs vaunageols</i> de Clarensac (Gard). . .	114
La <i>Travailleuse</i> de Cotignac (Var)	117
 CHAPITRE III. — Que pourrait-on faire pour faciliter le développement de la coopération vinicole ?	 119
§ 1. — Modifications à la législation.	119
§ 2. — Action des pouvoirs publics	130
§ 2. — Action des coopératives vinicoles	141

DEUXIÈME PARTIE

DES TRUSTS VINICOLES

CHAPITRE PREMIER. — Cause et but des trusts vinicoles.	149
CHAPITRE II. — Des difficultés de réalisation d'un trust vinicole.	158
§ 1. — Difficultés économiques	158
§ 2. — Difficultés pratiques	165
CHAPITRE III. — Le projet de « Trust des vins du Midi » . . .	171
§ 1. — Constitution du trust	171
§ 2. — Critique du projet de trust.	176
CHAPITRE IV. — Le projet d'« Association mutuelle des producteurs de vins naturels du Midi ».	180
§ 1. — Organisation de l'Association mutuelle : ses moyens de lutte contre la mévente. Sa constitution et son fonctionnement.	181
§ 2. — Des difficultés que rencontreraient la constitution et le fonctionnement de l'Association	200
CONCLUSION	217
BIBLIOGRAPHIE	221

Imp. J. Thevenot, Saint-Dizier (Haute-Marne)
